

LES ENQUÊTES DU "DEVOIR"

ÉMILE BENOIST
*diplômé de l'Ecole des Sciences
sociales, économiques et po-
litiques de l'Université de
Montréal.*

Monographies économiques

PRÉFACE DE
M. ÉDOUARD MONTPETIT



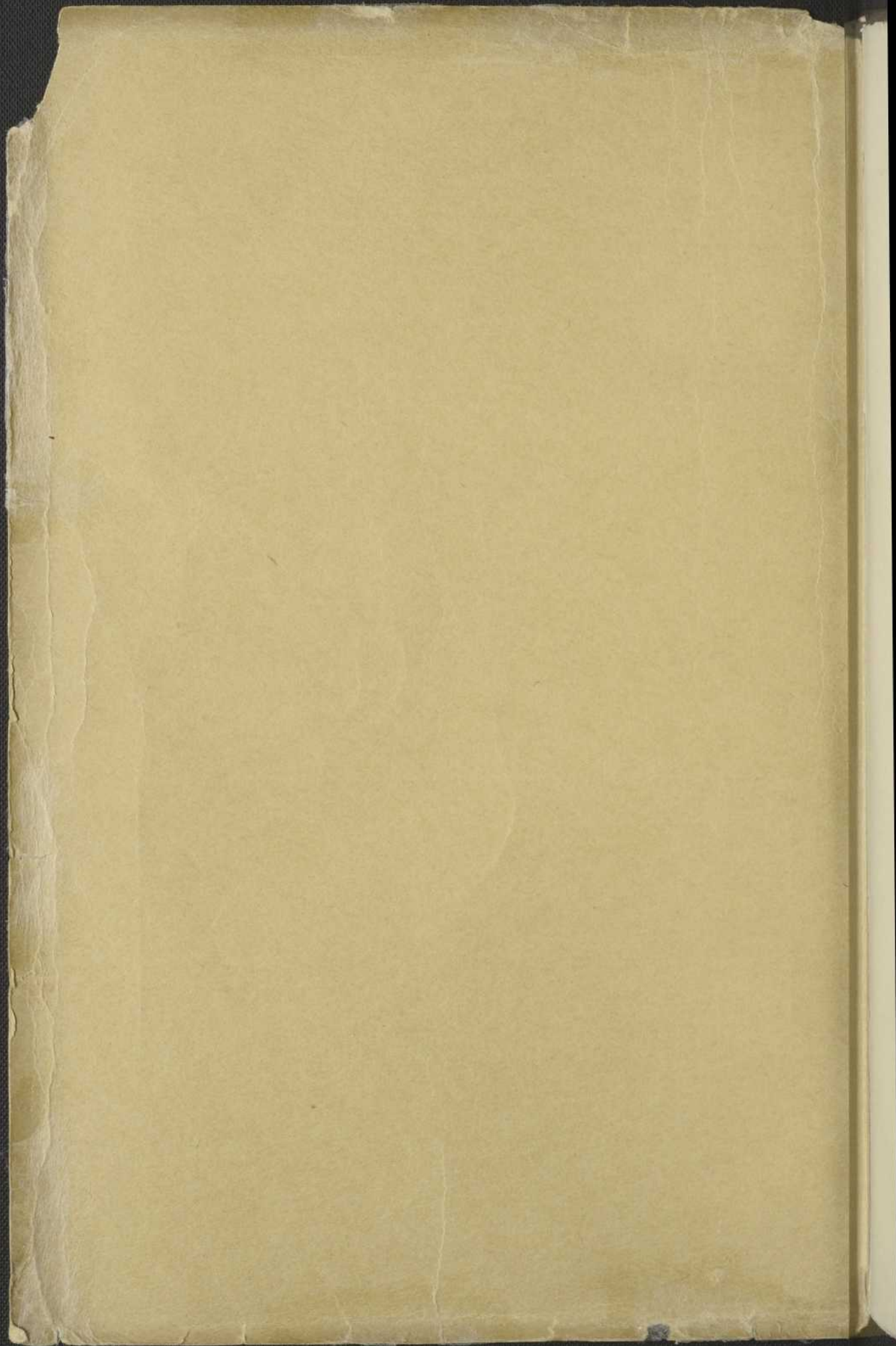
DEUXIÈME ÉDITION

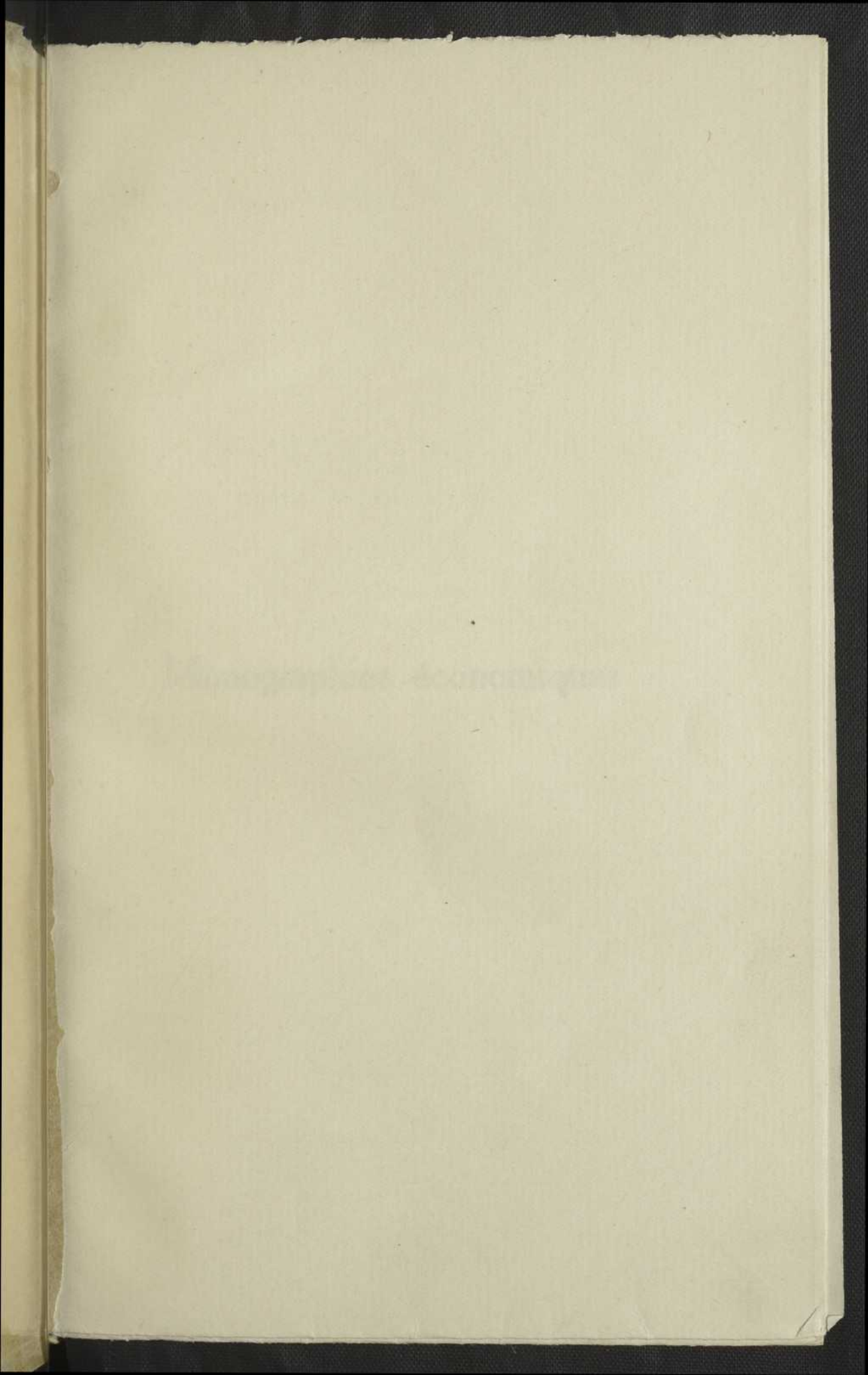
Les maisons:

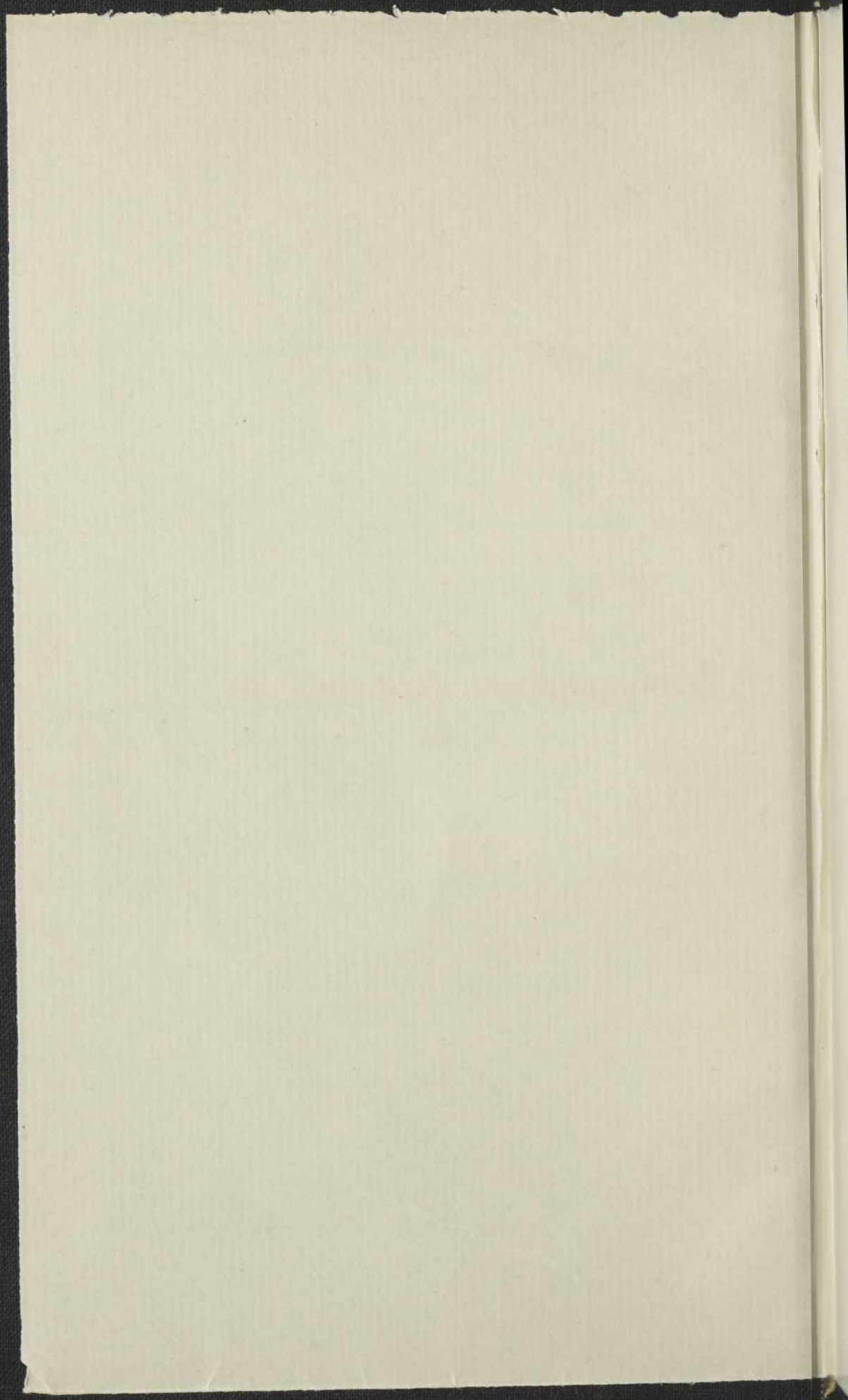
DUPUIS FRÈRES — CHARLES DESJARDINS — KERHULU & O DIAU
— N. G. VALIQUETTE — SCOTT & BOUSQUET FRÈRES — BONIN
FRÈRES — OMER DESERRES — J. DONAT LANGELIER — HUDON -
HÉBERT — CAMILLE LÉGARÉ — GRANGER FRÈRES — DESMA-
RAIS & ROBITAILLE — GENIN - TRUDEAU — BARSALOU —
J.-A. LAMY — S.-L. CONTANT — QUINTAL & LYNCH — G.-A.
BEAULIEU — ELZÉBERT TURGEON — CÉRAMO-VITRAIL — J. O.
LABRECQUE — P. POULIN — D. HATTON — L.-O. GROTHÉ —
TÉTRAULT SHOE — LAMONTAGNE, (limitée).

Les éditions du DEVOIR
MONTREAL

1925







Monographies économiques

JUSTIFICATION DU TIRAGE

Il a été tiré de la première édition de cet ouvrage:
25 exemplaires marqués à la main de A à Z, (hors
commerce.)

75 exemplaires numérotés à la presse, de 1 à 75.



LES ENQUÊTES DU "DEVOIR"

ÉMILE BENOIST

*diplômé de l'École des Sciences
sociales, économiques et po-
litiques de l'Université de
Montréal.*

Monographies économiques

DEUXIÈME ÉDITION

PRÉFACE DE

M. ÉDOUARD MONTPETIT

Les maisons:

DUPUIS FRÈRES — CHARLES DESJARDINS — KERHULU & ODIAN
— N. G. VALIQUETTE — SCOTT & BOUSQUET FRÈRES — BONIN
FRÈRES — OMER DESERRERES — J. DONAT LANGELIER — HUDON -
HÉBERT — CAMILLE LÉGARÉ — GRANGER FRÈRES — DESMA-
RAIS & ROBITAILLE — GENIN - TRUDEAU — BARSALOU —
J.-A. LAMY — S.-L. CONTANT — QUINTAL & LYNCH — G.-A.
BEAULIEU — ELZÉBERT TURGEON — CÉRAMO-VITRAIL — J. O.
LABRECQUE — P. POULIN — D. HATTON — L.-O. GROTHÉ —
TÉTRAULT SHOE — LAMONTAGNE, (limitée).

Les éditions du DEVOIR
MONTRÉAL
1925

Émile FÉLIX
Éditeur
10, rue de Valenciennes
Paris

LES ÉMILLES DU "REVUE"

Monographies économiques

ÉTUDES ÉCONOMIQUES
I. Introduction
II. ÉTUDES ÉCONOMIQUES

Les monographies économiques de l'Émile Félix du "Revue" sont destinées à donner aux économistes et aux hommes de lettres une vue d'ensemble de l'état de la science économique dans les différents pays et à l'époque actuelle. Elles sont écrites par des auteurs éminents et sont accompagnées de nombreuses illustrations et de cartes.

LES ÉMILLES DU "REVUE"
MONTREUIL
PARIS

PRÉFACE

Ceux qui lisent savent beaucoup, ceux qui regardent savent davantage; cette réflexion d'un auteur dramatique s'applique fort à propos en économie politique, science d'observation. Les livres, pour l'économiste, ne sont que des guides vers l'étude, plus profitable, de la réalité.

Une promenade dans une rue commerciale vaut bien des leçons si l'on s'arrête à interroger les aspects des marchandises offertes aux regards du public. La notion de base, celle des satisfactions que l'homme recherche ordinairement, est comme reflétée au multiple et de partout. Depuis ces choses matérielles, on peut s'élever jusqu'à l'idée et, au gré d'une flânerie, juger d'une civilisation, préciser son degré d'élégance, surprendre ses défaillances.

A chaque pas se révèle encore la diversité des besoins humains, qui sont de deux ordres: les uns essentiels, impérieux, résultant des exigences de la vie; les autres, artificiels, de luxe, suscités par le progrès de la société. Ceux-ci se ramifient à l'infini, ils s'installent par l'habitude et se transmettent par l'hérédité. C'est une loi, qui s'est emparée de l'humanité et qui la dirige

L'industrie et le commerce ont pour objet de prévenir ces besoins, qui constituent la demande: ils vivent de cette fonction dont le bénéfice est la rémunération. Les directeurs d'entreprises, les négociants, les hommes d'affaires et, au-dessus des individus, les autorités qui devraient avoir la préoccupation d'organiser

l'économie nationale, ont donc une raison primordiale de s'attacher à ces premières manifestations de la vie économique pour les connaître, en suivre les tendances, orienter vers elles l'ensemble des activités et favoriser même, à l'occasion de ces moindres choses, l'éducation du goût.

Si nous ne le faisons pas, d'autres s'y mettront pour nous, qui n'ont d'ailleurs pas attendu notre permission: c'est la rançon fatale de l'insouciance où trop de gens se complaisent, forts d'une supériorité que rien ne justifiera si ce n'est l'effort et le travail éclairé par l'instruction. Reprenons notre promenade économique. Cherchons, dans cette rue dont nous avons fait un livre ouvert, qui nourrit notre population, qui la vêt, qui la loge. Demandons-nous d'où viennent les produits mis en vente et dont quelques uns portent ostensiblement une marque d'origine plus ou moins lointaine. Lisons sur les enseignes, combien lumineuses, les noms de nos fournisseurs attitrés. Et faisons mélancoliquement le total de ce que nous payons aux autres pour vivre chez nous. Une heure de ces observations nous laissera toute l'amertume de la vérité.

Il s'agit tout simplement de nous faire une place, qui ne soit pas uniquement celle du consommateur, dans un domaine où nous sommes le nombre. C'est le seul moyen que nous ayons de constituer notre fortune, qui importe pour toutes sortes de raisons. Nous recevons peu de capitaux de l'étranger et nous n'en trouvons guère dans nos berceaux: il reste que nous pouvons en fabriquer par le travail et l'épargne, c'est-à-dire, en définitive, par la production et le commerce. Les grandes entreprises viendront plus tard

lorsque nous aurons acquis suffisamment de forces pour nous y livrer. Pour le moment, apprenons des autres comment profiter d'une population qui nous offre une clientèle de près de trois millions.

Le livre de M. Émile Benoist nous indique la voie à suivre et revêt de ce chef un singulier intérêt.

Après plusieurs années de journalisme actif et deux années d'études à l'École des Sciences sociales, économiques et politiques, études qui ne conduisent à rien d'immédiat si ce n'est à la culture générale qu'un homme d'action se doit de posséder, il s'attaque aux questions économiques et, pour atteindre au vif, il porte toute son attention sur les établissements que dirigent des Canadiens français. Chaque semaine, il conduit intelligemment une enquête qu'il publie dans le Devoir où il est attaché. Il constitue ainsi, pièce sur pièce, un dossier qu'il réunit aujourd'hui en volume et qu'il livre au lecteur comme il ferait d'un argument.

On voudra lire et méditer cet ouvrage qui a le mérite de nous révéler la vie. Sous une tournure alerte, parmi des détails instructifs et des idées générales, on découvrira la leçon qu'il nous tend: celle de la réussite à laquelle quelques uns des nôtres ont atteint. D'autres volumes venant s'ajouter à celui-ci, nous aurons ainsi le résultat d'ensemble de nos activités dans le champ de l'industrie et du commerce. Nous apprendrons où nous en sommes; nous saurons que le succès, pour les nôtres, est chose possible; nous comprendrons où diriger désormais notre volonté à laquelle il n'a manqué jusqu'ici que d'être au courant de ses ressources.

Ce livre, qui jaillit de la réalité, sera ainsi d'un précieux secours pour ceux que préoccupe comme une idée-force l'avenir économique de notre groupe. Puisse-t-il, complété par ceux qui le suivront à mesure que l'enquête s'élargira, nous montrer ce qui nous reste à faire pour donner à notre survivance un appui dont elle a besoin et sur lequel d'autres peuples ont fondé leur rayonnement intellectuel.

Édouard MONTPETIT.

Les Magasins Dupuis Frères

Voici bientôt cinq années que tous, grands financiers, économistes non moins grands, jusqu'aux mortels les plus ordinaires, que tous se plaisent —c'est une façon de parler—à reconnaître que le monde traverse une crise ou plutôt une série de crises: crise monétaire par ci, crise de production par là, crise politique ailleurs, crise de chômage. Il est même des pays qui se font une spécialité de collectionner toute la série des crises. C'est la crise innombrable, se présentant sous des aspects divers mais procédant toujours des mêmes causes fondamentales, de la désorganisation et du bouleversement de la guerre avec ses destructions de richesses accumulées, de capital. A peine les peuples, épuisés, morts plus qu'à moitié, sortaient-ils enfin de l'effroi de la guerre, que les difficultés économiques commençaient. C'était la réaction après l'orgie.

Les conférences économiques internationales, avec ou sans bolcheviks, n'ont pas changé grand'chose au mal. Le mark en folie, le dernier des petits de la crise, l'a démontré.

La crise cependant, si mondiale qu'elle fût ou qu'elle soit encore, n'a pas présenté partout la même intensité. Les collectivités comme les individus en ont souffert, mais pas tous et toutes au même degré. Peu touchés par les éléments dissolvants de la révolution ou moins accessibles à ce virus, certains pays se sont trouvés en meilleure

posture pour résister. Tel a été jusqu'à un certain point le cas du Canada et encore plus de la province de Québec. Certains principes d'ordre et d'économie constituent un capital tout aussi appréciable que l'or, plus appréciable même puisque la conservation des autres richesses, des richesses tangibles, n'est possible qu'en autant que ces principes existent et sont observés.

La guerre, qui nous a coûté si cher par ailleurs, nous a heureusement laissés à peu près indemnes de ce côté. La masse de ceux que Georges Valois dénomme si justement "les éternels conservateurs" — il ne s'agit pas de politique, bien entendu — est restée à peu près intacte chez nous. Grâce à eux la crise n'a pu que nous effleurer sans provoquer d'ébranlement de base. Les principes sauveurs sont restés et la vague socialiste qui a déferlé sur le monde n'a pas eu plus d'effet chez nous que de l'eau sur le dos d'un canard.

Bien peu se seraient douté que nos qualités d'ordre moral auraient pu se traduire en avantages matériels. C'est pourtant ce qui est arrivé. L'affluence des capitaux étrangers dans notre province depuis quelques années n'a pas d'autres raisons. C'est encore la même cause qui a fait que les entreprises de chez nous — il faut entendre les entreprises sérieuses, répondant à des besoins véritables, où le luxe et le faste n'ont rien à voir — ont pu traverser la période dangereuse quand tant d'autres périssaient. Alors qu'en d'autres pays on n'a pas encore fini de constater les ruines, on voit nombre d'entreprises canadiennes-françaises prendre un essor imprévu. Il faut admettre que c'est

un bien rude coup porté à cette sorte de pessimisme national qui nous faisait toujours douter des entreprises de chez nous parce que de chez nous. A ce pessimisme et à un certain snobisme qui lui était fortement apparenté ne doit-on pas attribuer bon nombre d'échecs dans le passé ? Espérons que les deux disparaîtront en même temps.

Au moment où le progrès économique des Canadiens français se manifeste de si étonnante façon, il nous a paru intéressant d'entreprendre une enquête sur la situation et nous nous proposons de passer en revue quelques-unes des principales entreprises canadiennes-françaises de Montréal et de la région. ¹

* * *

Pour ouvrir la série de nos enquêtes nous avons choisi la maison *Dupuis Frères*. Par sa formidable organisation de distribution au détail, cette maison est en contact journalier avec le grand public et partant elle est plus à même de retenir l'attention de tous. Cette maison est en même temps l'un des principaux débouchés domestiques pour un grand nombre de producteurs proprement dits, puisqu'elle se livre à la vente au détail d'à peu près toutes les choses nécessaires à la vie. Son commerce porte un peu, comme qui dirait, sur les trois besoins primaires de l'homme, l'alimentation,

(1) Nous pouvons annoncer dès maintenant que l'enquête s'étendra à la province de Québec. Les lecteurs du *Devoir* savent qu'elle a porté une fois, incidemment, sur les entreprises de commerçants et d'industriels canadiens-français établis dans le Nord ontarien et dans les provinces des prairies.

le logement et l'habitation, oui, même sur l'habitation ou si l'on veut, sur son complément, l'ameublement.

La maison *Dupuis Frères* prend un peu figure de synthèse commerciale. C'en serait assez pour retenir l'attention d'un économiste ou d'un tenant de la géographie humaine. C'est suffisant en tout cas pour alimenter une chronique commerciale et financière.

Il a été donné si souvent à la presse de publier des notices sur la maison *Dupuis*, d'en dresser l'historique que nous ne voudrions pas nous attarder trop longtemps sur le passé de la maison. D'autant plus que cette entreprise a devant elle un avenir si prometteur, si prometteur de réalisations prochaines, que nous aurions tort de considérer le passé autrement que pour trouver des garanties de succès pour l'avenir.

Rappelons brièvement que la maison *Dupuis Frères* a été fondée il y a plus d'un demi-siècle, exactement en 1868. Les débuts furent modestes et les progrès ne vinrent que récompenser la ténacité et le travail du pionnier, feu Nazaire Dupuis, et de ses successeurs. En 1897, M. J.-N. (Joseph-Narcisse) Dupuis, le président actuel de la compagnie *Dupuis Frères (limitée)*, devint l'unique propriétaire des magasins et jusqu'aujourd'hui il est resté le principal intéressé dans cette entreprise pour ainsi dire familiale. C'est aussi lui qui la dirige.

Quand le premier magasin Dupuis fut ouvert rue Ste-Catherine est, cette partie de la ville n'était encore qu'un faubourg éloigné. Le centre commer-

cial était, à cette époque, rue Notre-Dame et rue Saint-Paul. L'entreprise a donc grandi avec la partie essentiellement française de Montréal, l'Est. Jusqu'à ces dernières années on sait le snobisme qui poussait une trop grande partie de nos compatriotes vers les comptoirs établis dans l'ouest de la ville. La maison *Dupuis* comme bien d'autres eut à subir longtemps l'indifférence d'un certain public qui trouvait plus chic d'aller magasiner chez les Anglais.

Les choses ont changé heureusement. La dernière décade a produit une réaction salubre et personne ne trouve à s'en plaindre. Un simple coup d'œil sur les chiffres de vente de la maison *Dupuis*, par exemple, donne une idée du changement qui s'est opéré. En 1911, le total des ventes de l'année chez *Dupuis* n'atteignait pas le demi-million; en 1921 et 1922, le chiffre des ventes dépassait les 4 millions de dollars. Cette année, le résultat sera meilleur encore, si les choses continuent comme elles sont parties depuis le commencement de l'exercice, en février. Depuis 1911 on peut dire que les affaires de la maison *Dupuis* ont suivi une progression mathématique et cette progression devrait se poursuivre maintenant qu'elle peut compter sur une certaine vitesse acquise.

Le progrès de la maison a coïncidé aussi avec l'entrée de M. A.-J. Dugal comme directeur-gérant et M. J.-N. Dupuis, l'animateur de cette ruche en activité, trouve en lui un collaborateur de premier ordre. D'année en année, la multiplication de la clientèle avait forcé l'administration de la maison à agrandir ses rayons, à en ouvrir de nouveaux. On

avait dû faire pour le mieux et établir des comptoirs dans tous les immeubles environnant le magasin proprement dit. Si bien qu'à la fin le magasin *Dupuis* occupait à peu près toute la superficie du quadrilatère formé par les rues Sainte-Catherine, de Montigny, Saint-André et Saint-Christophe. Cependant le magasin s'était agrandi, au hasard des circonstances, tantôt d'un magasin, tantôt d'une maison d'habitation. Des arrangements de fortune avaient soudé cet ensemble hétéroclite d'immeubles mais il est évident que l'on ne tirait pas tout le parti possible de la superficie de terrain. Les affaires continuant de prospérer, c'est alors que la direction de la maison *Dupuis* songea à construire un immeuble répondant aux besoins du commerce qui s'offrait. Nos lecteurs savent l'arrangement qui a été conclu entre la maison *Dupuis* et les banquiers *Versailles, Vidricaire et Boulais* pour le lancement d'un emprunt dont le produit sert à la construction actuellement en cours chez *Dupuis*.

* * *

M. Dugal, gérant de la maison, nous a fait part des projets d'avenir, quand le nouvel immeuble sera occupé. Avec lui nous avons visité la construction qui s'achève et nous avons pu nous faire une idée de ce que sera le magasin *Dupuis* de demain.

La charpente de béton s'élève maintenant de toute la hauteur de ses six étages, entre les rues de Montigny, Saint-André et Saint-Christophe. Les lambris extérieurs, en brique, sont à peu près posés et l'on achève le raccordement entre l'édifice neuf et l'ancien, car toute la partie du magasin située

rue Sainte-Catherine ne sera reconstruite que plus tard. On compte que pour les ventes de la période des fêtes de Noël et du premier janvier trois étages du nouvel immeuble seront terminés et occupés. Les travaux sont poussés activement dans ce but.

L'édifice a six étages en plus du rez-de-chaussée, d'une mezzanine et du sous-sol. L'intérieur est parsemé de colonnes octogonales et surmontées de chapiteaux recourbés. Elles pourront supporter au besoin quatre étages de plus. De grandes vitrines donneront partout une lumière abondante et pas artificielle, ce qui compte pour quelque chose dans le choix d'une étoffe de couleur par exemple. Les différents rayons qui sont pour le moment dans la plus grande gêne pourront s'installer convenablement.

Nous ne voulons nous arrêter cependant qu'aux innovations auxquelles donnera lieu l'inauguration du nouvel édifice. Toute la mezzanine est réservée à un restaurant du genre *cafeteria*. C'est là que l'on installera la fameuse "fontaine" en marbre qui devait servir aux magasins *Steel*, de sombre mémoire. La maison *Dupuis* a pu l'acheter à bon compte dans la vente qui a suivi la faillite de *Steel*.

Un étage entier sera réservé à certains rayons; ainsi le sous-sol à la ferronnerie et à la quincaillerie; le premier au vêtement féminin, ce que l'on dénomme habituellement la "confection pour dames"; enfin le cinquième ira tout entier au service des ventes postales et au rayon des articles religieux. Déjà ces deux services existent mais la maison *Dupuis* n'a pu leur donner toute l'attention qu'elle aurait voulu à cause du manque d'espace.

On sait ce que signifie pour certaines maisons de Toronto le service des ventes postales, à l'aide d'un gros catalogue abondamment illustré. Des sommes énormes sortent chaque année de la province de Québec pour aller enrichir des marchands de la province voisine. Ce genre d'entreprise est tellement payant que les maisons ontariennes qui s'y livrent ont adopté le bilinguisme dans leurs catalogues pour mieux atteindre la clientèle du Québec. Il fallait rien moins qu'un imposant signe de piastre suivi d'un chiffre non moins imposant pour que les marchands ontariens se résignent à faire place au français dans leurs catalogues.

La maison *Dupuis Frères* entend faire ce commerce en offrant à la clientèle les mêmes avantages que les maisons ontariennes; il y aura de plus cet autre avantage que les dollars québécois resteront à domicile et serviront pour une large part à payer des salaires à des employés canadiens-français. Tout le monde reconnaîtra que c'est un avantage qui a bien sa valeur. La maison *Dupuis* a déjà un catalogue qu'elle expédie semestriellement dans toutes les parties de la province. Avec un service amélioré, le catalogue va augmenter de façon à satisfaire toutes les exigences des acheteurs éloignés.

Nous pourrions continuer longtemps à parler comme ça de ce que sera le magasin *Dupuis*. Le public pourra en juger par lui-même d'ici quelques mois. Ce qu'il faut dire cependant avant de terminer cet article c'est que l'agrandissement de la maison *Dupuis* n'est pas une simple affaire de spéculation. On ne prévoit pas seulement d'une fa-

çon vague que, le magasin agrandi, la clientèle deviendra plus nombreuse. Non, l'augmentation de la clientèle a précédé la décision d'agrandissement. Cette décision n'a été prise que pour la satisfaction des chalands devenus trop nombreux dans un magasin devenu, lui, trop petit.

* * *

Note de l'auteur.

Nous reproduisons l'article tel qu'il a paru dans le *Devoir* du samedi, 13 octobre 1923, ou plutôt en ne lui faisant subir que des modifications de détails ou de forme. Depuis l'édifice nouveau a été achevé et il n'est probablement pas de Montréalais qui ne l'aient visité. Ce que nous décrivions avant la lettre, tout le monde a pu le voir.

Il suffit d'une courte visite dans les magasins actuels pour constater combien nous avons raison de dire que l'augmentation de la clientèle avait précédé la décision d'agrandissement.

Nous n'ajouterons que quelques renseignements que M. Dugal, le sympathique gérant de l'établissement, nous a transmis récemment.

Le commerce par la poste grandit d'étonnante façon. Deux catalogues sont distribués, l'un pour le public en général et l'autre qui s'adresse particulièrement au clergé. Les deux catalogues sont abondamment illustrés. La maison a reçu cette année 600,000 commandes par la poste qui lui ont été adressées par 75,000 clients.

Comme la clientèle du clergé se fait de plus en plus nombreuse, la maison augmente considéra-

blement son rayon d'articles religieux. Elle y a joint un rayon de chasublerie.

La *fontaine* de marbre que Steel, cet Américain qui voyait grand, rêvait d'installer à Montréal, orne maintenant le restaurant des magasins *Dupuis*. Ce restaurant sert jusqu'à 3,000 clients en une seule journée. Cela donne une idée de la foule qui passe chez *Dupuis*. Le restaurant s'augmente encore d'une salle qui est mise en location pour les banquets. Déjà plusieurs associations canadiennes-françaises s'en sont servies.

Depuis l'an dernier il n'y a eu qu'un seul changement au conseil d'administration, M. Albert Dupuis ayant été choisi comme vice-président. Le conseil d'administration est actuellement constitué comme suit: président, M. J.-N. Dupuis; vice-président, M. Albert Dupuis; secrétaire-trésorier, M. Armand Dupuis; directeur-gérant, M. A.-J. Dugal; directeur, M. Rolland Préfontaine.

L'agrandissement des magasins *Dupuis* a marqué un nouveau progrès pour l'est de la rue Sainte-Catherine, c'est-à-dire la partie française. Espérons que les Canadiens français apprendront de plus en plus à encourager les leurs de préférence aux étrangers. C'est encore la meilleure façon d'assurer l'avenir économique de notre groupe.

La Compagnie Charles Desjardins

La maison "Charles Desjardins & Cie, limitée", spécialisée dans la fabrication et le commerce, commerce en gros et commerce au détail, des fourrures et des chapeaux, est une entreprise essentiellement canadienne-française.

Qui ne connaît cet établissement de la rue Saint-Denis ? Les luxueux étalages de ses vastes vitrines attirent forcément l'attention du passant. Et le passant est particulièrement nombreux à cet endroit, le bas de la rue Saint-Denis étant comme la voie naturelle de tous ceux qui, quotidiennement, voyagent pédestrement ou se font véhiculer électriquement entre les quartiers résidentiels du Nord et de l'Est et le quartier des affaires et des bureaux. Pour le Montréalais, la maison Charles Desjardins est devenue un point de repère, rue Saint-Denis, quelque chose comme l'alignement pour un pilote. On dit "en face de chez Desjardins", "près chez Desjardins" comme on dit "près chez Dupuis" pour situer un point dans l'est de la rue Sainte-Catherine. C'est dans son sens le plus précis ce que les Anglais appellent un "landmark".

Ceci est si exactement le cas, que les chars à bancs — en France on dirait les *auto-cars* — de Bramson et de McGarr, qui tout l'été promènent par nos rues les touristes d'outre-quarante-cinquième, ont pris l'habitude de stopper, avec une louable régularité, à la porte des magasins Desjardins. Ceux-ci sont officiellement catalogués dans les

guides officiels comme un des endroits qu'il est intéressant de visiter à Montréal. N'est-ce pas la reconnaissance pure et simple par les entrepreneurs en camionnage touristique de la suprématie de la maison Desjardins dans son genre d'entreprise ?

* * *

Il faut dire aussi qu'à l'intérieur comme à l'extérieur, les magasins Desjardins méritent d'être vus. Chacune des vitrines de la rue St-Denis est aussi grande que le plateau d'un théâtre ordinaire. L'étalage y devient véritablement une mise en scène qui met en valeur les marchandises.

L'intérieur est plus surprenant encore. On a l'impression d'un temple. A l'entour d'une nef centrale, haute des trois étages de l'édifice, courent deux rangées de galeries superposées. Du plafond à verrières tombe une lumière abondante mais sans reflets, comme dans les ateliers d'artistes. De lourds tapis assourdissent le bruit des pas. C'est le calme et la tranquillité d'un lieu sacré. L'allée centrale large et impressionnante traverse le royaume des chapeaux — c'est tout le rez-de-chaussée — et mène au grand escalier, à double palier, qui monte aux galeries et aux salons. Aux colonnes, des têtes de chevreuils et d'orignaux en trophées. Le long des rampes des galeries des peaux blanches ou grises laissent pendre des têtes d'ours; des peaux blondes, les unes tachetées, les autres rayées, des têtes de léopards et de tigres.

On voudrait rester longtemps à regarder ce décor inusité. D'ailleurs de moelleux divans, recou-

verts de fourrure, — de peaux de wombat, un animal originaire d'Australie — nous y invitent, entre les montres où se prélassent toute une population de couvre-chefs. Franchement il n'est pas possible de voir, même au vestiaire d'un grand hôtel ou d'un euchre paroissial, de voir en même temps autant de chapeaux accrochés. Et des cartons dressés en créneaux au sommet des tablettes nous disent qu'il y en a encore d'autres.

On voit là le bonnet qui convient au marmot revêché, que sa mère traîne péniblement par la main; la casquette de l'adolescent, le melon du jeune beau, le feutre de l'homme sérieux et que d'autres chapeaux encore: des huit-reflets qui en ont davantage, des bonnets de fourrure, etc., etc. Toute une partie du rayon est réservée aux coiffures cléricales. Messieurs les abbés ont le choix entre cent modèles, en soie, en feutre, en paille, etc. Beaucoup de ces chapeaux sont fabriqués dans la maison même qui n'importe que la matière première, feutre ou soie.

Tout au fond, masqués par l'escalier, se trouvent les bureaux. C'est là que nous avons rencontré M. François Desjardins, le président de la compagnie et le seul propriétaire pour ainsi dire de l'établissement. Avec lui nous avons continué la visite de l'édifice. M. François Desjardins est le fils du fondateur de la maison, M. Charles Desjardins, aujourd'hui décédé.

* * *

Ayant de continuer la visite avec nous, M. Des-

jardins nous retient quelque temps à son bureau pour nous donner quelques informations sur l'organisation de la maison en même temps que des notes sur son historique. Nous les transmettons immédiatement au lecteur.

La maison Desjardins, si peu que le laisse deviner son magnifique local actuel, a eu des débuts modestes, comme d'ailleurs toutes les entreprises de chez nous. C'est en 1877 que M. Charles Desjardins entra en affaires pour son compte. Natif de Kamouraska, village de cette magnifique région du Saint-Laurent inférieur d'où sont sorties tant de célébrités canadiennes, Charles Desjardins avait émigré jeune à Québec où il fit son apprentissage de commis; plus tard il vint à Montréal et entra au service de la maison Pilon, fameuse à cette époque. Ayant acquis une connaissance pratique du commerce il fonda son premier magasin, rue Ste-Catherine, dans l'est. Ce quartier commercial était à peine ouvert; Dupuis y était depuis dix ans. Le succès ne tarda pas à se produire et le magasin Desjardins s'établit dans un local plus grand de l'autre côté de la rue.

En 1908, la maison Desjardins était déjà connue non seulement à Montréal et dans la province, mais dans tout le Canada et aux États-Unis. M. Charles Desjardins qui s'occupait lui-même des achats, pelletteries, feutres, soie, faisait souvent le voyage d'Europe. C'est alors que fut édifiée la construction actuelle, rue Saint-Denis, qui avait été jusqu'alors, de la rue Craig jusqu'à son autre extrémité, exclusivement résidentielle. Y établir un magasin, un grand magasin qui est resté jusqu'à ce jour unique

en son genre, c'était, on l'avouera, faire œuvre de pionnier et courir un grand risque. Le développement du grand boulevard commercial qu'est aujourd'hui la rue Saint-Denis est venu démontrer que M. Charles Desjardins avait prévu juste, que son sens commercial ne l'avait pas trompé. En même temps sa nouvelle entreprise servait admirablement la consolidation du commerce canadien-français dans l'Est. La clientèle française avait une raison de moins de se porter dans l'Ouest.

* * *

Tous ceux qui ont visité les magasins Desjardins savent que l'intérieur offre un aspect qui n'a rien de banal. Le fondateur de la maison avait rapporté d'un voyage en Europe l'idée d'une construction semblable. Il faut dire que l'édifice répond admirablement aux besoins d'un commerce de ce genre.

Parlons maintenant du commerce même de la maison. On trouve chez Desjardins des fourrures de toutes sortes et de tous pays, pour convenir à toutes les bourses, depuis le tour de cou modeste en lapin teint jusqu'à la mante en martre de Russie qui vaut des milliers et des milliers de dollars. La maison a des acheteurs en Europe, aux États-Unis et au Canada, en plusieurs des régions où se fait encore la chasse au gibier à poil. D'Europe et des États-Unis, la maison importe des peaux toutes préparées. Les peaux canadiennes sont fabriquées entièrement ici. La maison Desjardins a de vastes ateliers, à l'arrière du magasin, où des coupeurs experts, des couturières habiles, taillent

et assemblent les peaux. D'autres les assouplissent, les peignent. Il ne se fait en dehors de la maison que le dégraissage et la teinture.

Un autre atelier est réservé à la chapellerie. Comme nous le disons plus haut, la maison Desjardins fabrique tous les genres de chapeaux, ce qui ne l'empêche pas d'avoir des agences exclusives pour certaines marques connues.

Nous faisons, en compagnie de M. François Desjardins, la visite des rayons du magasin que nous n'avons pas encore vus.

Les deux galeries superposées sont réservées aux petits articles en fourrure et aux fourrures moins dispendieuses comme le "seal électrique" par exemple, qui n'est que du lapin passé par la teinturerie. La variété de la marchandise est indescriptible. L'œil peut voir ce que la mémoire ne peut retenir.

Tout au fond, à la hauteur du premier palier dans le grand escalier, s'ouvre le salon. Là c'est une splendeur à faire rêver. Les plus belles collections de martes et de visons se sont transformées en manteaux, en mantes aux longs plis drapés.

D'almes hermines, devenues chapes, pellerines ou collerettes, gardent des airs ingénus qui les rendent plus désirables encore. Une mante en phoque garnie d'un autre poil rare — dans le sens de précieux — étale une doublure fulgurante de satin moiré, cordé et nuancé. Rien qu'à regarder ces choses, on en sent le moelleux et la douceur. La fourrure, comme le radium, semble avoir des émanations. Des étoiles et des parures en fitch, d'autres en kolinsky — disons en passant que c'est du vison jaune de Russie teint de la couleur qu'on sait —

d'autres encore en caracul, en chinchilla, constituent autant de tentations pour l'acheteuse qui passe. Et que dire des somptueux paletots, fourrés à plaisir, et qui sont là par douzaines.

Des salons nous descendons avec M. Desjardins dans les entrepôts où sont conservées les peaux préparées ainsi que les fourrures emmagasinées pendant l'été pour la clientèle. La maison garde ainsi pendant toute la saison chaude pour plusieurs centaines de milliers de dollars de fourrures qui appartiennent au public

La salle des peaux offre surtout de remarquable une forte odeur de fauve entremêlée d'effluves chimiques que fournit la naphthaline. C'est prenant et pas autrement agréable. Les peaux sont accrochées par grappes tout le long des murs. Dans un petit réduit, à l'abri de toute lumière, même artificielle, — ce qui leur serait dommageable, — sont enfouies les peaux les plus délicates: lynx, renards jaunes, argentés, bleus, blancs et tous les autres, pécan, martre de Russie, du Labrador, de la Côte Nord du Saint-Laurent. M. Desjardins nous indique un tas minuscule de peaux de martre et nous dit simplement que la valeur en est d'à peu près \$150,000. Il nous montre en même temps une colerette, faite de la même fourrure, qui sans en avoir l'air, vaut ses \$6,000. Nous étions à ce moment, dans une espèce de souterrain, avec du béton armé tout autour. Ça prenait l'aspect de la grotte d'Ali-Baba.

Comme nous remontions à la surface, M. Desjardins nous apprend que la valeur des marchandises actuellement en magasin peut varier de \$800,

000 à \$1,000,000. Au printemps naturellement, l'assortiment est moins complet.

* * *

Les magasins Desjardins occupent, on vient de le voir, un vaste espace, mais qui ne suffit déjà plus au commerce grandissant. M. Desjardins, au moment où nous prenions congé, nous apprend que l'on édifiera bientôt, sur un lopin de terre attenant au magasin, du côté de la rue Dorchester, un nouvel entrepôt pour la garde des fourrures pendant les mois d'été. M. Desjardins n'aime pas qu'on dise que son entreprise est la plus grande du genre au Canada; il tient cependant à ce qu'elle demeure au nombre des principales et qu'on soit forcé partout de le reconnaître.

La Pâtisserie Française

(LA COMPAGNIE KERHULU & ODIAU, Limitée)

Dis-moi ce que tu manges, je te dirai qui tu es. Cette paraphrase de la Sagesse des nations exprime une grande vérité. Dans sa façon de s'alimenter l'homme trouve un moyen de démontrer extérieurement sa supériorité sur l'animal. Celui-ci se repaît, l'homme se nourrit. Et à mesure que l'homme se civilise il apprend à manger. C'est ainsi que la cuisine des peuples pourrait être le barème des civilisations. Loin de nous l'idée de vouloir faire l'éloge de la gourmandise, le vilain péché et capital encore, mais n'est-il pas naturel que l'homme, enchaîné à certaines contingences physiques tant qu'il vit sur le globe terrestre, ait senti le besoin de se distinguer de la brute dans son alimentation ? La cuisine est née de ce sentiment d'élévation. Pour y parvenir l'homme n'a eu qu'à se servir de la faculté donnée à son palais de discerner des mets par leur saveur. Une bonne Sœur Grise avait gravé autrefois sur le menu d'un dîner offert à un groupe de collégiens en *conventum* (et nous en étions), cette simple phrase : "Dieu en obligeant l'homme à manger l'y invite par l'appétit et l'en récompense par le plaisir". Pensée profonde que nous n'avons jamais oubliée, qui autorise à devenir, sans excès, gourmet mais non pas gourmand.

Nous n'avons jamais lu la physiologie du goût mais Brillat-Savarin a dû écrire là-dessus de fortes belles choses. Et ça n'est qu'un aspect de la ques-

tion car on pourrait encore écrire l'histoire de la cuisine et du goût dans l'alimentation. Les Athéniens, peuple d'artistes et d'intellectuels, avaient une cuisine renommée pour l'époque; les Spartiates, brutaux et sans morale, se contentaient d'un brouet immonde. Tout au long de l'histoire on pourrait ainsi démontrer que la bonne cuisine suit le bon goût et que les bons mets accompagnent les esprits fins.

Depuis deux siècles la cuisine est devenue un art, un art qui peut sembler une science, à cause de certaines données exactes, les recettes par exemple, mais qui n'en reste pas moins un art à cause du doigté qu'il faut pour certaines décoctions, certains appareils. Le facteur personnel intervient alors et c'est lui qui décide du résultat. C'est pourquoi la cuisine — la cuisine digne de ce nom, la cuisine française notamment — restera toujours réfractaire dans son ensemble à la machine. Chaque peuple a dans sa cuisine un ou deux mets universellement appréciés. Il n'y a qu'une cuisine qui soit dans son entier acceptée universellement, recherchée partout, la cuisine française. Elle est à sa façon une expression du génie français. Toute personne normalement constituée peut apprécier la bonne cuisine; tout le monde ne peut pas la faire.

* * *

Nos pères, descendants de Français, étaient de fameux mangeurs. Nous avons souvenance d'avoir vu dans une maison de Saint-Jean-Port-Joli, coquet village du comté de l'Islet, des serviettes de table

grandes comme des nappes d'aujourd'hui et ayant servi aux ripailles du grand-oncle, naturellement défunt. Les Canadiens français sont restés de bons mangeurs et c'est une des preuves de plus, entre un grand nombre, que nous avons conservé le goût et l'esprit français. Si notre cuisine a été longtemps plus abondante et forte que variée et soignée, c'était dû à des circonstances indépendantes de nous-mêmes. Le goût ne s'en est pas atrophié pour cela.

Nous n'en voulons donner pour preuve que le succès qui a marqué l'établissement ici, il n'y a pas encore quinze ans, d'une maison d'alimentation française. C'est d'elle que nous voulons entretenir nos lecteurs. Trêve donc à notre dissertation sur la cuisine et parlons de cette maison comme entreprise commerciale. Nous aurons occasion de reparler cuisine en visitant ses laboratoires gastronomiques.

* * *

La maison *Kerulu et Odiau (limitée)* a deux de ses établissements principaux dans ce centre commercial qui s'est développé depuis quelques années dans l'Est. Comme cuisine et comme pâtisserie c'est essentiellement français; du capital canadien-français s'est introduit dans l'entreprise quand elle s'est amplifiée. L'établissement se surnomme la *Pâtisserie Française*. On dit couramment *Chez Kerhulu*.

La maison a été fondée en 1910 par M. Joseph Kerhulu, rue Saint-Denis, en face de l'Université. Elle occupait tout juste la moitié de l'espace du

plus petit des deux magasins-restaurants que nous connaissons aujourd'hui. Et encore dans cette salle minuscule on avait dû mettre quelques tables de moins pour établir un comptoir où se débitait des pâtisseries excellentes, du foie gras, déjà fameux, des saucissons recherchés par les connaisseurs et les initiés de bonne volonté.

En 1910 ce fut le congrès eucharistique avec ses affluences d'étrangers. L'établissement en profita. Deux ans plus tard, le peintre Baboulène était chargé de décorer à fresque le magasin voisin que Kerhulu s'annexait. Les Montréalais prirent vite l'habitude de s'y rendre pour le thé, pour le dîner, pour le petit souper après le théâtre ou le concert. Les commandes affluaient au comptoir.

M. Alphonse Odiau fut de la maison dès le début. Il devint associé en même temps que la compagnie *Kerhulu et Odiau (limitée)* obtenait des lettres patentes à Québec. C'était en 1920. Fortune faite, M. Kerhulu se retira des affaires laissant M. Odiau et quelques autres actionnaires.

Subséquentement des cabinets particuliers et une salle de banquet s'installèrent au premier de l'immeuble portant le no 176 rue St-Denis. Puis la compagnie devint propriétaire d'un grand immeuble tout à côté, au no 184 de la rue Saint-Denis, et elle y a dressé une table d'hôte que les touristes proménés tout l'été dans nos rues par Bramson et McGarr ont appris à connaître. C'est tellement différent du *Toast and...* et du *Ham and Eggs* d'un *Southwestern* tuilé, dallé, nickelé. Et puis la table d'hôte, malgré son prix modique, offre une bou-

teille de vin. Ils n'en ont plus à New-York, à Chicago non plus qu'à Philadelphie.

Les restaurants se complètent de magasins où l'on peut acheter pour le dîner à la maison toutes les bonnes choses de France, nature ou cuisinées chez *Kerhulu*. Il y a un magasin rue Saint-Denis; on le traverse pour atteindre à la table d'hôte; un autre est sis rue Sainte-Catherine ouest; un troisième rue Sherbrooke, à Westmount; enfin un quatrième à Outremont. A Westmount et rue Sainte-Catherine ouest il y a aussi des restaurants à la carte, comme au No 176, rue Saint-Denis. Dans ces diverses maisons le tout-Montréal peut s'alimenter. Mais la réputation est une bonne fille et elle grandit vite quand on s'en préoccupe. La *Pâtisserie Française* s'est fait des clients à Sherbrooke, à St-Hyacinthe, aux Trois-Rivières, à Québec. Bien installés en des boîtes *ad hoc* et chaperonnés par des employés de messageries, des mets cuits à points et en nombre suffisant pour un repas complet vont se faire manger au loin.

La maison non seulement vend ses comestibles en province mais elle va y servir des repas. Lors d'un grand mariage à Grand'Mère, la *Pâtisserie Française* fut chargée de servir le déjeuner à 250 convives. Le soir du même jour elle servait un dîner au rond-point du Mont-Royal; c'est la ville de Montréal qui recevait. A l'occasion d'un congrès, l'an dernier, elle obtenait le contrat pour un dîner de 2,500 couverts, à l'*Arena*. Un traiteur américain en pareil cas se préoccuperait de faire constater un *record* pour le moins mondial.

Autre *record*, record de vitesse: le soir précédent

à l'*Arena*, il y avait eu séance de boxe. Il fallait enlever estrade, *ring* et tout le peuplement de fauteuils et de strapontins avant de dresser les tables. Et comme il y avait de la boxe encore le lendemain soir il n'y avait pas à lambiner pour rétablir le *statu quo ante bellum*.

Comme restaurateurs, la maison *Kerhulu & Odiau* peut rivaliser avec les plus grands hôtels du pays; pour le commerce des produits alimentaires elle est probablement unique en son genre au Canada. Les produits qui sortent de ses cuisines, de ses caves, de ses laboratoires, sont réputés pour leur excellence; s'y ajoutent des produits de fabrication française et hautement renommés. La maison a l'exclusivité des fameux chocolats de Royat dits *A la Marquise de Sévigné*. Nous n'en finirions pas d'énumérer toutes les réjouissances gastronomiques, réjouissances visuelles avant d'être réjouissances gustatives, qui sortent des laboratoires de *Kerhulu & Odiau*.

* * *

Ces laboratoires, quelle vision pantagruélique! En un seul mois — pris au hasard — on y a employé six mille huit cent soixante-huit (6,868) douzaines d'œufs et neuf mille trois cent trente (9,330) livres de beurre. Mensuellement on y consomme de 150 à 200 sacs de farine et de 200 à 250 sacs de sucre. Trente pâtisseries y pâtissent (dans le sens de faire des pâtisseries) quotidiennement; une demi-douzaine de boulangers y boulangent toutes les nuits; des confiseurs et des confiseuses y font des bonbons et des chocolats; des bouchers, des char-

cutiers, des cuisiniers y officient, découpant, assaisonnant, entrelardant, cuisant les viandes, les saupoudrant de persil, les piquant de clous de girofle. Des spécialistes réfrigèrent de la glace ou congèlent des crèmes et des sorbets.

Tout ne se fait pas au même endroit. Il n'y a pas loin du no 176 au no 184 de la rue Saint-Denis. Par la cour les deux maisons se rejoignent. D'autant plus que la maison portant le No 180, Saint-Denis appartient à la compagnie qui se sert des dépendances à l'arrière. Le reste est loué et le *Cercle Universitaire* a été le premier locataire. La compagnie *Kerhulu & Odiau* se trouve à occuper un grand quadrilatère immobilier, qui va jusqu'aux maisons de la rue Sanguinet. Les laboratoires logent en différents pavillons. A l'arrière du no 176 et dans la cave, c'est le garde-manger, la boucherie et la cuisine proprement dite, où l'on cuit toutes les viandes et les légumes pour les quatre restaurants et les quatre magasins de la compagnie. De grands fourneaux, sous leurs chapeaux de tôle, brûlent de l'antracite. Des mécaniques pèlent à leur façon, c'est-à-dire vite, des pommes de terre, lavent les assiettes et les sèchent. Dans la cave un bassin de saumuré refroidie à l'ammoniaque fabrique sa tonne de glace quotidienne. Sur de grandes tables, on déplume des poulets, on désosse des gigots, on love des filets mignons.

La pâtisserie, la boulangerie, la confiserie, l'épicerie sont à l'arrière dans une construction en brique. Avant d'y pénétrer, nous jetons un coup d'œil dans l'entrepôt de réserve pour la vaisselle. On entre d'abord dans l'épicerie, toute en tablettes.

C'est une espèce de pont d'Avignon où passent toutes les marchandises de la maison, moins les viandes. Mais il faut dire d'abord comment est ordonnée la production.

Pâtisseries, confiseurs, cuisiniers et les autres ne travaillent que sur commande. Les commandes viennent des différents magasins où chaque gérant prévoit la demande de la clientèle, des restaurants, après qu'ils ont adressé leurs menus pour la journée, et des clients de l'extérieur. Les commandes originales vont au bureau où des employés les analysent puis en dressent de nouvelles pour chaque genre de produits à livrer. Il y aura alors une commande pour tant de poulets rôtis, tant de pâtés, tant de gâteaux, etc. Les commandes ainsi simplifiées vont à la cuisine, à la pâtisserie, à la confiserie. Le confiseur, par exemple, présente sa commande à l'épicerie et reçoit les ingrédients qu'il faut, les recettes étant fixées d'avance par le chef, M. Étienne Argouge, qui établit aussi le prix de revient. Et le confiseur s'en va avec sa venue (ce sont les ingrédients d'une recette) et il se met à faire les bonbons qu'on lui a demandés. De même le pâtissier et les autres. Quand chacun a fini son travail, les produits sont répartis selon les commandes initiales et la livraison ne tarde pas. Les produits sont faits au jour le jour et avec des ingrédients de première qualité; on ne vend ni on ne sert chez *Kerhulu* des aliments préparés de la veille. Il y va de la réputation de la maison.

Nous n'avons fait que passer dans la confiserie et la pâtisserie. Dans ce dernier endroit un mitron tout de blanc vêtu et coiffé de la toque, sortait du

four à l'aide d'une pelle interminable des tartes au citron boursoufflées de meringue. Des pâtissiers tournaient et retournaient et roulaient des abaisses; d'autres découpaient des rondelles de pâtes qui seraient plus tard des fromages garnis de crème au beurre, recouverts et parsemés d'amandes grillées; d'autres encore alignaient à la poche à douille, sur une tôle beurrée, des quinconces de macarons blancs qu'on allait dorer au four. Un pâtissier était à fabriquer une patience royale dont il nous a donné la recette: "Poudre d'amandes, sucre cuit au boulé, additionnés de blancs d'œuf et le tout dressé à la poche; mise à l'étuve pendant quelques heures et à un degré de..." C'est compliqué sans l'être, comme on voit.

La confiserie est en haut: on y fabriquait des bonbons du jour; cerises, marrons déguisés, noix déguisées, dattes, noisettes, amandes, toutes déguisées, recouvertes de sucre transparent et colorié. L'intérieur est préparé d'avance puis trempé à la fourchette dans du sucre cuit au praliné. Les centres pour chocolats sont coulés dans l'amidon, trempés dans le chocolat et le séchage se fait en papillottes. Dans la cave les sorbetières tournent électriquement, toutes sanglées de glace.

En arrière du no 184, rue Saint-Denis, il n'y a pas de cuisine: quelques réchauds seulement pour conserver les mets à point et une *fontaine* à soda. Les bureaux sont à l'étage supérieur; pour y parvenir on traverse l'entrepôt des sacs et des papiers d'emballage. Les quatre magasins en dépensent chaque jour pour plus de \$30. Si nous étions Babson et indiscret, nous pourrions dire tout de suite quelle est la recette brute des magasins.

La Maison N.-G. Valiquette

Nos pérégrinations économiques à travers Montréal nous ramènent dans l'est de la rue Sainte-Catherine, plus exactement dans cette partie de l'est de la rue Sainte-Catherine qui va de la rue Saint-Denis à la rue Amherst et qui est le berceau du grand commerce de détail canadien-français. C'est là que depuis un demi-siècle, il a pris racine peu à peu, péniblement, pour réaliser enfin, au cours des dix ou douze dernières années, les progrès que l'on constate aujourd'hui. C'est dans ce bout de quartier alors peu fréquenté et jouissant encore moins de la faveur de la clientèle des gens aisés que la plupart de nos grandes entreprises commerciales ont débuté il y a trente, quarante ou cinquante ans. La persévérance des pionniers a été récompensée à son mérite et l'on peut dire que tout le commerce de l'Est est sorti de leur œuvre.

C'est depuis une dizaine d'années surtout que l'Est s'est mis à grandir commercialement et dans des proportions que l'on ne prévoyait sûrement pas en certains milieux. Cette poussée de prospérité a coïncidé avec l'apparition du *Devoir* qui, dès le début, a rappelé à nos compatriotes qu'ils ne pourraient devenir forts économiquement que par l'entraide mutuelle; c'est encore ce journal qui, le premier, a battu en brèche ce snobisme des nôtres qui les portait à encourager le commerce étranger. A ce titre, le *Devoir* peut réclamer sa bonne part de mérite pour le succès actuel, mérite que lui recon-

naissent d'ailleurs volontiers beaucoup de ceux qui en ont bénéficié.

Pour ne citer qu'un cas où son intervention en faveur de l'Est a obtenu un résultat pratique, rappelons que le *Devoir* a été le premier à réclamer de la Commission des tramways un service allant du nord de la rue Saint-Denis vers l'est de la rue Sainte-Catherine pour faire pendant au service du nord vers l'ouest. Ce service existe maintenant.¹ On comprendra qu'après avoir travaillé au développement des quartiers canadiens-français, le *Devoir* mette quelque fierté à passer en revue les progrès auxquels il a contribué de la façon la plus désintéressée.

* * *

La maison *Valiquette*, marchand de meubles et tapissier, est à deux pas de chez Dupuis; la porte voisine, c'est chez *Scott & Bousquet Frères*. Nous sommes donc en plein pays de connaissance.

L'extérieur des magasins *Valiquette* n'a rien d'extraordinaire dans son aspect. De larges vitrines mais qui ne donnent pas une juste idée de l'importance et des dimensions intérieures de la maison. Pour que l'entreprise ait réussi avec un abord aussi peu éclatant, si peu de nature à captiver l'attention des passants et des curieux, il faut qu'elle ait eu par ailleurs des qualités vraiment exceptionnelles, qui retiennent la clientèle mise à même une fois de les apprécier. M. Valiquette allait justement confirmer plus tard nos déductions en nous

¹ — Il faudra obtenir qu'on le complémente par un service d'Outremont vers l'est.

disant qu'il reçoit maintenant comme clients les fils de ceux à qui il a vendu des meubles dès les premières années de son commerce. C'est une recommandation que bien peu de maisons peuvent se donner. C'est du succès passé en tradition, puisque d'une génération à l'autre.

Dès qu'on a franchi le seuil cependant, l'impression change. Le rez-de-chaussée est une immense pièce rectangulaire, haute de plafond, où deux douzaines d'ameublements divers prennent facilement place tout en laissant largement de l'espace aux bureaux, qui occupent tout le fond, et tout le long du mur du côté droit, à une longue enfilade de cabines où logent des gramophones, aux obliques couvercles, et des peuplements de disques.

Dans un magasin de meubles il convient naturellement que les boiseries se fassent remarquer. Le proverbe qui veut que cordonnier soit mal chaussé, n'est pas toujours vrai. Chez *Valiquette* les boiseries sont d'acajou authentique et solide; on en reconnaît le rouge éteint le long des murs, sur les demi-cloisons des bureaux et les cloisons des cabines. C'est sobre et riche à la fois.

Nous avons visité le magasin une journée où la vente avait été préparée par des annonces dans les journaux. C'est dire qu'il y avait affluence. La foule des clients se pressait au rez-de-chaussée à l'affût des commis qui se multipliaient. En attendant son tour, on se prélassait sur de moelleux divans ou des fauteuils aux bras largement accueillants. Une cliente considérait avec un intérêt qui se rapprochait de la convoitise, convoitise d'ailleurs bien légitime, un splendide ameublement de salle à

dîner en noyer ; sur la table, polie et repolie, luisante comme un patinoir, une lampe voisine jetait de lumineux reflets. Plus loin d'autres ameublements alternaient le chêne, le noyer et l'acajou ; des chesterfields, aux coussins rebondissants et mols, faisaient rêver de soirées à la maison au coin du feu. Des poufs, çà et là sur les tapis laineux, surgissaient de la monotonie des motifs répétés et accentuaient l'invite au confortable nonchaloir.

Dans son bureau, à l'arrière tout à fait, le gérant de l'établissement, M. Hector Langevin, nous attendait. Nous n'avons eu qu'à renouveler connaissance puisque M. Langevin et l'auteur de ces pages,—comme c'est loin tout ça, dirait Alphonse Allais — ont autrefois grignoté leurs éléments latins sous le même toit sulpicien. Ayant été notre condisciple de classe, M. Langevin, faut-il le dire, est un homme charmant. Il a eu pour nos lecteurs, que nous représentions de notre mieux, toutes les attentions.

C'est donc en compagnie de M. Langevin que nous avons continué la visite. Nous n'avions encore vu dans la salle d'entrée qu'une bien petite partie des magasins. Pour en faire la tournée complète, en passant par les ateliers et les entrepôts, il n'a pas fallu moins de deux heures.

La partie principale des magasins, ayant front rue Sainte-Catherine, a quatre étages plus un rez-de-chaussée et un sous-sol ; en arrière se trouve un autre édifice de dix étages qui sert d'entrepôt et où sont installés les ateliers. La partie principale des magasins s'agrandit encore dès qu'on est rendu au premier étage. A ce niveau, les étalages de la

maison *Valiquette* prennent tout l'espace au-dessus des magasins voisins, *L.-R. Steel*, *Woolworth*, et quelques autres.

Nos lecteurs comprendront que nous ne puissions dire en détail tout ce que nous avons vu. Nous nous bornerons à donner notre impression de l'ensemble.

Tout un étage est réservé aux ameublements de salle à manger et tout un étage aux ameublements de chambre à coucher. Ce que l'ébénisterie moderne peut produire de joli et de beau, en même temps que de solide, on le trouve là. Le noyer, le chêne, l'acajou, l'érable ont pris les formes les plus diverses. Les ameublements sont somptueux ou minuscules, les uns pour convenir aux vastes pièces des maisons de riches, les autres pour rentrer dans le cadre restreint des appartements modernes. Certains mobiliers sont impeccables de style, *Chippendale*, *Louis XVI*, *Reine-Anne*, *Guillaume et Marie*; d'autres relèvent tout simplement de l'art moderne, aux lignes sobres, architectural, sans apparat. Même les mobiliers les moins dispendieux, en merisier ou en orme imitant des bois plus précieux — chez *Valiquette* on le dit honnêtement — conservent un souci de la ligne et du bon goût.

Ailleurs dans d'autres salles que nous avons parcourues, des lits de toutes sortes en bois, en fer imitant le bois — soit dit en passant, les affreux lits de cuivre jaune, luisant comme du 14 carats, sont passés de mode définitivement, preuve que le goût s'affine même chez nous — des lits-jumeaux, des couches à double et triple rangée de coussins, des divans, des chaises longues, des ameublements en

rotin et en herbe marine, des berceaux et des "bers", de vrais "bers" comme dans les dessins de Massicotte.

Même en ne faisant qu'énumérer nous n'en finissons pas. Il convient cependant que nous nous arrêtions plus longtemps à la salle des meubles rembourrés. C'est la grande spécialité de la maison. L'étalage des chesterfields et des autres meubles du même genre n'est pas très considérable. Il y a tout juste quelques modèles pour chaque meuble. Comme dans les meubles rembourrés c'est surtout la couverture qui peut varier, le client indique le modèle et l'étoffe qui lui conviennent et la maison se charge de fabriquer le meuble choisi. L'assortiment des étoffes est innombrable: mohairs, tapisseries unies ou brochées, velours indégaufrables, soies, de toutes les couleurs en une infinité de teintes et de nuances. Mais ce qui distingue particulièrement les meubles rembourrés de Valiquette, c'est leur solidité à toute épreuve.

La maison peut garantir que les bourrures tiendront en place et les ressorts aussi, puisque le travail se fait sur place. Une courte visite des ateliers nous a permis de juger de la précaution que l'on prend dans la construction de ce qui ne paraît pas. On avouera que pour un meuble rembourré la solidité est aussi importante que l'apparence. Y a-t-il, en effet, quelque chose de plus laid qu'un chesterfield couvert de furoncles par suite de l'indiscipline de ses ressorts ? Chez *Valiquette* on trouve réunis dans un chesterfield, un divan ou un fauteuil, la bonne apparence, la couleur et le matériel de son

choix et en même temps la certitude d'être bien assis.

A proximité de la salle des meubles rembourrés se trouvent les salles réservées aux tapis, aux papiers-tentures, aux rideaux, aux draperies de toutes sortes. Cette disposition permet à la personne qui veut meubler une maison d'assortir facilement les couleurs des meubles et des autres articles qu'elle doit se procurer. Le rayon des tapis, nous dit-on, est le plus grand à Montréal et nous voulons bien le croire. On y vend du tapis à la verge et les bordures qui conviennent, des carpettes, de fabrication canadienne ou anglaise, des prélarats et des linoléums. Tout à côté se trouve l'atelier où l'on coud les tapis et où l'on fixe, par des points savants, les belles draperies des tentures.

Un simple coup d'œil dans les entrepôts qui sont comme tous les entrepôts remplis de choses entassées les unes sur les autres; il n'y a que les initiés pour y retracer une chose en particulier. En sortant des entrepôts nous traversons la grande salle de musique: quelques pianos de concerts, ces pianos qui ont toujours l'air d'être en habit de soirée, occupent le centre et autour, comme des auditeurs, des pianos ordinaires. Des gramophones ont l'air de leurs enfants. A l'étage au-dessous, c'est une galerie qui surplombe le rez-de-chaussée. Des étalagistes y ont disposé de menus articles qui relèvent de l'ameublement sans être des meubles: lampes, statues, bibelots, etc.

Les meubles de bureau et les meubles de cuisine, y compris les fameux cabinets laqués blanc qui sont comme des laboratoires culinaires, se trouvent

au sous-sol. Nous y sommes descendus pour dire que nous avons fait la visite complète et pour constater, afin de pouvoir l'assurer à nos lecteurs, que chez *Valiquette* on peut meubler une maison entièrement, du piano au poêle de cuisine inclusivement. Quand les annonces de la maison disent qu'elle est le "*Palais de l'ameublement*", ça n'est rien d'exagéré. On n'a qu'à aller voir. Il n'y a ni mieux, ni plus beau, ni plus grand ailleurs. La preuve, c'est que la maison compte aujourd'hui une assez forte clientèle anglaise qui ne se dérangerait certes pas pour aller dans l'est sans que ça en vaille la peine.

* * *

Au cours de notre visite nous avons fait la connaissance de M. N.-G. Valiquette, rencontré au hasard dans l'un des rayons. De retour au bureau de M. Langevin, nous avons eu une courte entrevue avec M. Valiquette et nous en avons profité pour obtenir quelques détails sur l'historique de sa maison.

Il y a eu trente ans en avril dernier que M. Valiquette est entré pour son compte dans le commerce des meubles. Il avait alors vingt-deux ans et avait été quelque temps à l'emploi de la maison *H.-P. Labelle* aujourd'hui disparue. Ses débats furent simples car il n'avait guère de capital. Sa persévérance et sa connaissance des affaires devaient y suppléer. Son premier magasin était dans un édifice occupé aujourd'hui par *Dupuis Frères*. Cinq ans après Valiquette cédait la place à Dupuis

qui s'agrandissait. Il installait ses meubles un peu plus loin dans un magasin plus grand occupé autrefois par la maison *Pilon*. Un peu plus tard, M. Valiquette devenait propriétaire de l'immeuble puis des immeubles voisins, si bien qu'aujourd'hui la compagnie *N.-G. Valiquette limitée*, possède presque tout le quadrilatère formé par quatre rues. Deux étages furent ajoutés au magasin principal; l'entrepôt de dix étages fut construit à l'arrière de même qu'un immense garage dans le voisinage. Depuis quelques années l'entreprise est organisée en compagnie, à responsabilité limitée. M. N.-G. Valiquette en est le président et les principaux employés sont intéressés.

Encore une fois nous sommes en présence d'une entreprise canadienne-française qui a eu des débuts modestes mais qui a prospéré au delà des espérances et qui peut aujourd'hui rivaliser avec toute autre maison du même genre. Son champ d'action s'est développé en proportion de son succès et elle peut envisager l'avenir avec confiance.

Scott & Bousquet Frères

Les frères Bousquet, propriétaires de la maison *Scott & Bousquet Frères (à responsabilité limitée)*, sont spécialistes en bijouterie, joaillerie, orfèvrerie. En commençant l'enquête que le présent article continue, nous annoncions qu'elle porterait sur des entreprises canadiennes-françaises dont le développement et le progrès, depuis quelques années, avaient été remarquables, d'autant plus remarquables que non interrompus par les crises de la guerre et de l'après-guerre.

Nous indiquions dès lors, comme facteur commun du succès de chacune, le fait que ces entreprises répondaient généralement à des besoins véritables.

D'aucuns souriront peut-être à cette idée de vouloir concilier l'idée de la satisfaction des besoins de l'homme avec la fabrication et le commerce des bijoux, des joyaux, de l'orfèvrerie. Ils auront souri avant de prendre les deux minutes qu'il faut pour réfléchir. D'abord faut-il confondre le besoin avec la nécessité absolue ? Mais nous n'avons nullement l'intention de dissenter longuement sur l'extensibilité des besoins de l'homme. Il est plus simple et plus commode, cependant que non moins juste, de répondre tout de suite que les magasins du bijoutier-joaillier-orfèvre sont devenus de nos jours des endroits où l'on se procure une multitude d'objets d'un usage courant, quotidien, comme par exemple de la coutellerie, de la vaisselle, un canif de

gousset, un parapluie — les averses de l'automne ne font pas douter de l'utilité première de cet objet. C'est encore le bijoutier qui peut garantir à celui qui rêve de justes noces l'authenticité des carats d'un anneau d'or.

Naturellement à ces objets, l'art du fabricant a donné une apparence agréable, une forme plus belle. Cette préoccupation de beauté, n'est-ce pas encore un des multiples besoins inhérents à notre civilisation ?

Les mots bijou et joyau conservent bien un certain sens de faste, c'est-à-dire de luxe exagéré, mais ce sens est passé au figuré.

C'est un souvenir d'autres âges quand bijoux et joyaux étaient l'apanage des seules familles riches. La grande industrie, avec ses laborieuses mécaniques, est venue bouleverser tout cela comme bien d'autres choses. Le bijou s'offre maintenant même aux bourses modestes et pour être plus accessible il a quelquefois, souvent même, une arrière-pensée utilitaire : la chaîne de montre, digne autant que solide, mariant les tons de l'or blanc et de l'or vert.

Quant à l'orfèvrerie,—ce qui la distingue de la bijouterie, c'est que ses produits ne se portent pas tandis que les bijoux se portent — son caractère utilitaire est aussi ancien qu'elle. Les premiers orfèvres donnaient au métal qu'ils martelaient la forme d'objets usuels. L'orfèvre a donc toujours été un embellisseur de la nécessité. Autrefois créateur de beauté pour les seuls grands et les seuls riches, il met aujourd'hui son art au service de la masse. Nous vivons au siècle des petits profits

multipliés par le grand débit. L'art de Benvenuto Cellini s'est démocratisé.

Les économistes prétendent — pas à tort apparemment — que ce qui était luxe devient véritablement un besoin après un temps. En admettant que cette loi soit juste, il y a longtemps que le bijou, le joyau et l'article d'orfèvrerie sont devenus nécessité. Il n'est peut-être pas d'art qui puisse retracer aussi loin ses origines. On a retrouvé des trésors de bijouterie et d'orfèvrerie dans les tombeaux des Pharaons. Dès qu'il eut assouvi sa faim, qu'il eut trouvé un gîte, l'homme — terme générique qui comprend la femme — a pensé à s'ornementer. Les premiers bijoux, ceux de l'âge de pierre, n'avaient, probablement pas le cachet artistique de ceux d'aujourd'hui. Ils n'en étaient pas moins des bijoux et ils répondaient à un besoin de la nature humaine. Il se pourrait même que le premier bijou ait été un acte d'humilité: l'homme reconnaissant son imperfection et cherchant à améliorer son apparence.

L'art du bijoutier et de l'orfèvre a des traditions chrétiennes depuis saint Éloi, cet artisan habile autant que consciencieux, qui trouva dans l'or d'un trône suffisamment pour en faire deux, ce qui émerveilla le roi Clotaire. Saint Eloi, célèbre par ses vertus et par la chanson du bon roi Dagobert, était orfèvre, ce qui ne l'empêcha pas de devenir évêque.

* * *

Tout cela pour en venir à dire que les magasins *Bousquet*, non plus que les autres du même genre, ne sont pas exclusivement réservés au luxe et au faste.

Nous aurions pu aller plus vite en besogne en proposant tout de suite à nos lecteurs une visite desdits magasins. C'est ce que nous allons faire en étant accompagné tantôt par M. Hector Bousquet, tantôt par M. Arthur Bousquet, son frère. Il en est deux autres, MM. Edmond et Wilfrid Bousquet, que nous n'avons pas eu le plaisir de connaître.

La maison *Scott et Bousquet Frères* — on a conservé le nom de Scott, un Canadien français malgré son nom, celui qui a fondé la maison — est sise, comme on sait, rue Sainte-Catherine est, à deux pas de chez *Dupuis* et de chez *Valiquette*. Les glaces de la devanture étincellent sous l'éclat des argents polis, des pierres précieuses et des bijoux d'or. Un grand vestibule donne accès aux deux portes latérales. L'intérieur du magasin est tout d'une venue. C'est une grande pièce rectangulaire : de grandes vitrines le long des murs ; des montres-comptoirs occupent tout le centre. Tout là-haut, au fond, s'accroche une mezzanine improvisée où sont établis les bureaux. En dessous, un peu à gauche, la caisse avec sa longue balustrade de cuivre luisant.

En plein après-midi de semaine, les clients y sont nombreux, comme nous avons pu le constater. Mais qu'est-ce en comparaison des foules qui se pressent le long des comptoirs à l'époque des fêtes ? C'est alors que le public doit regretter que ce magasin ne soit pas plus grand. Car c'est bien l'impression que donne le magasin *Bousquet*, d'être devenu trop exigü pour le commerce qui s'y est développé.

Autrefois, le magasin n'occupait que la moitié

de l'espace actuel. L'augmentation des affaires a nécessité l'extension en délogeant le voisin. Maintenant la place manque encore. Avant d'agrandir de nouveau l'établissement de la rue Ste-Catherine, les frères Bousquet ont jugé plus à propos d'ouvrir des succursales en différentes parties de la ville. Une première vient de s'établir au boulevard Saint-Denis, au no 2558, rue Saint-Hubert. M. Wilfrid Bousquet qui est à l'emploi de la maison depuis six ans, en est le gérant. D'autres suivront logiquement pour éviter à la clientèle éloignée un trop long déplacement. Il y a même un projet d'extension des succursales jusqu'en dehors de Montréal.

Tout en parlant de ces choses avec M. Arthur Bousquet nous promenions un regard inquisiteur à l'entour du magasin. Sur de hautes étagères en des coffres de bois, beaux comme des cercueils, et de blanc satin capitonnés, des coutelleries d'argent semblaient avoir des arrière-pensées de mariage. Sur un bout de comptoir, mille bibelots jolis: appuis-livres et presse-papiers, nécessaires de bureaux; un Bouddha bronzé tenant dedans ses mains un encens qui brûlait au nez d'une poupée-lampe à crinoline. Accroché au chambranle d'une vitrine, un baromètre disait qu'il allait pleuvoir — il ne s'est pas trompé. La vitrine renfermait des douzaines de cuillères, de couteaux, de fourchettes, emmitouflées dans du papier de soie et non plus en cassettes comme les autres qui aspirent à convoler.

Et tout le long des murs, comme ça, les vitrines sont remplies de choses, toutes jolies et plus ou

moins dispendieuses: des nécessaires de toilette, argent solide ou plaqué d'argent ? on ne pouvait savoir sans demander; d'autres articles du même genre en ivoire et en ébène; des porcelaines et des faïences et des terres-cuites; des lampes dont les pieds de bronze ou de cuivre se recouvrent d'abat-jour peints en demi-teinte. De temps à autre le carillon d'une horloge égrenait ses notes claires et musicales. Tout proche, des cannes à pommeau d'or semblaient attendre la venue de quelques demi-douzaines de rentiers.

Dans les montres du centre, les bijoux proprement dit, par familles, dans des écrins de velours bleu ou mauve ou blanc; des bagues, garnies de pierres précieuses ou semi-précieuses, des montres, des broches, des épingles, des chaînettes, des pendants, des porte-cigarettes.

* * *

Pendant que nous regardions, M. Bousquet parlait de l'entreprise. C'est d'ailleurs nous qui le lui avons demandé. La maison a été fondée il y a 42 ans, en 1881, par M. Henry Scott. Le premier magasin était situé boulevard Saint-Laurent alors le grand centre du commerce au détail. En 1898, le magasin se transportait rue Sainte-Catherine est et en 1908 se faisait l'agrandissement dont nous avons déjà parlé. L'entreprise est passée aux mains de MM. Bousquet en 1919. Trois d'entre eux avaient été à l'emploi de la maison Scott, M. Hector Bousquet, depuis 20 ans, son frère Edmond, depuis 15 ans et son autre frère, Arthur, depuis 12 ans. Ils étaient donc susffima-

ment au courant des affaires de la maison pour juger des possibilités d'avenir. Depuis cinq ans seulement qu'ils dirigent l'entreprise, les résultats n'ont pas démenti leurs prévisions. L'ouverture de la succursale de la rue Saint-Hubert en est une preuve. Et de toute nécessité il faudra avant longtemps, agrandir le magasin de la rue Sainte-Catherine.

Les frères Bousquet ont d'autres projets qu'ils tiennent à réaliser. Ils sont à même de juger que le goût se développe rapidement chez les nôtres. On réclame le bijou français, finement ciselé et artistement gravé, d'un dessin exclusif, même s'il est plus cher que les autres. Pour satisfaire la clientèle, l'un des trois frères ira probablement en Europe prochainement. Mais nous ne voulons pas pousser l'indiscrétion plus loin. Ce que nous avons révélé au lecteur suffit pour démontrer que nous sommes encore en présence d'une entreprise de chez nous qui est en plein développement.

Nous aurions voulu parler aussi des ateliers de fabrication et de réparation, installés à l'étage au-dessus du magasin. Nous n'en avons fait la visite que hâtivement, à l'heure de la fermeture. Nous profiterons un jour ou l'autre de l'aimable invitation de M. Arthur Bousquet pour les visiter, alors qu'ils seront en pleine activité, de façon à voir couler des bagues et sertir des diamants. Nous nous permettons cette autre indiscrétion : on étudie actuellement pour les ateliers un projet de modifications prochaines. Ces modifications n'iront pas sans agrandissement peut-être. Il y aura le sujet d'un nouvel article.

Bonin Frères

A Paris, croyons-nous, un chemisier met à son enseigne: "Aux dix mille chemises et aux cent mille cravates." Cet homme doit bien exagérer un peu à moins qu'il ne prenne plaisir à garder dans ses tablettes des articles démodés. Peut-être serait-il fort embarrassé si un client — un original et un difficile — lui demandait de voir les cent mille cravates pour faire son choix ?

Il n'est d'ailleurs pas nécessaire d'avoir une si grande variété de cravates ni de chemises pour satisfaire un public, même un public select. Le dandy Brummel lui-même aurait-il eu la patience d'en examiner mille pour se choisir une cravate ?

Dans les six magasins des frères Bonin, il n'y a ni dix mille chemises, ni cent mille cravates. C'est que les frères Bonin n'aiment pas l'exagération, en parole moins qu'autrement. M. Théo. Bonin nous a d'abord avoué qu'il n'avait jamais pensé à faire un recensement complet de la population des cravates et des chemises dans ses magasins. Comme nous insistions cependant pour obtenir des chiffres, il a commencé par faire une petite statistique sur un bout de papier que nous lui tendions. Au dernier inventaire, dans les six magasins, il pouvait y avoir 10,000 cravates et 3,000 chemises. Le beau Brummel lui-même devant une telle variété, eut pu trouver l'article à sa convenance, car c'est généralement la bonne habitude d'une cravate de ne pas ressembler aux autres. De même pour la chemise.

L'assortiment se renouvelle plusieurs fois l'an cependant. M. Bonin nous dit que pour les chemises seulement, le chiffre d'affaires des six magasins a été de plus de \$100,000 pour le dernier exercice. L'assortiment des cravates se renouvelle plus souvent encore; celui des chapeaux au moins deux fois par année. Selon l'ordre d'importance, au point de vue de la vente, les articles qui sont l'objet du commerce des frères Bonin se classent à peu près comme suit: les chemises, les chapeaux, les cravates et les chaussettes, les sous-vêtements et les mouchoirs. Ce sont les éléments de base du commerce des frères Bonin, les articles *standard*, les *staples*, comme dirait un *haberdasher de luxe* londonien. Les autres articles sont accessoires, mais ils sont infinis: robes de chambre en soie ou en laine; robes de bain bariolées, de laine ou bien de ratine; costumes de bain, légers pour le sport, plus lourds et plus chauds pour la plage océane; tricots et chandails, d'une seule ou de plusieurs couleurs, bigarés même, avec ou sans manches, avec ou sans collet, qui se boutonnent ou qui s'enfilent; mouchoirs de soie pour la pochette du veston; que d'autres articles encore du bouton de col en nacre jusqu'aux gants — gants de peau, gants de soie, gants de laine — sans oublier les foulards soyeux ou laineux.

* * *

La boutique du chemisier ou du cravatier — ne pas dire un mercier, mais dire un chemisier ou un cravatier — n'est-elle pas une indication du degré de civilisation — civilisation entendu dans un

certain sens — atteint par la société moderne ? La chemise fut jadis un vêtement connu des seuls gens riches. Le valet de chambre de Louis XIV était tout fier d'en compter six dans la garde-robe de son souverain. Celui qui n'a pas six chemises aujourd'hui ne sait vraiment pas profiter des occasions offertes périodiquement par les grands magasins. Depuis Valentino, est-il un jeune snob qui n'ait au moins sa demi-douzaine de chemises de soie ? Si futile et même si funeste que cela soit, le vêtement fait de nos jours son petit nivellement social. La chemise de soie et la cravate de même tissu ne sont plus l'apanage d'une seule classe.

Sur les grands boulevards commerciaux on voit les boutiques des chemisiers qui étalent en des montres resplendissantes des vêtements magnifiques et que tout le monde achète. Le nombre des chemisiers à Montréal s'est multiplié de façon étonnante depuis vingt ans. Autrefois l'article de vêtement pour homme, à part le complet, — l'habit comme on disait alors — s'achetait généralement chez le marchand de nouveautés. La boutique du chemisier, un spécialiste, était plus rare, moins brillante qu'aujourd'hui, mais plus cossue, accessible aux seuls bourgeois opulents. Les premiers chemisiers nous vinrent de Londres d'où ils importaient pour l'édification des Montréalais le chic anglais.

Le commerce et l'industrie modernes donnent à tous le moyen d'être bien mis, de suivre la mode de près et même de la devancer. Le chemisier est maintenant établi partout. Ses boutiques abondent rue Sainte-Catherine et dans toutes les

grandes rues commerciales, même dans les rues de quartier.

* * *

Parmi les pionniers de ce commerce spécialisé, il faut compter à Montréal les frères Bonin. Ce sont probablement les premiers Canadiens français qui aient établi à Montréal une chemiserie dans le genre de celles que nous connaissons aujourd'hui. Leur premier établissement date de vingt ans tout juste; c'est le magasin qui se trouve au no 107, rue Sainte-Catherine, près de l'avenue de l'Hôtel-de-Ville.

Ce premier magasin fut ouvert en 1904 par MM. Théodore (Théo., disent les amis et même les clients) et Ovila Bonin. La famille Bonin est originaire de Saint-Ours-sur-Richelieu, M. Théo. Bonin partit le premier, à l'âge de seize ans, pour aller s'engager dans un magasin de Sorel. De là il vint à Montréal vers 1903 et l'année suivante, avec l'aide de son frère Ovila qui lui apportait quelque capital, il fondait un premier magasin. Deux ans plus tard, un deuxième magasin était ouvert dans le faubourg Saint-Joseph, au no 897, rue Notre-Dame ouest. Les affaires allaient bien et, maille par maille, la chaîne des magasins se trouva formée. Les magasins s'ouvrirent dans l'ordre suivant: en 1907, au no 669, rue Sainte-Catherine est, près rue Beaudry; en 1912, au no 1819, rue Sainte-Catherine est, dans Hochelaga; en 1919, au no 529, rue Sainte-Catherine est, près Amhrest, et au no 1357, rue Wellington, à Verdun. Prochainement un autre magasin sera établi, rue

Sainte-Catherine ouest ou avenue du Mont-Royal.

MM. Théo. et Ovila Bonin avaient comme capital initial environ \$2,900. La première année, ils eurent un chiffre d'affaires de moins de \$10,000. Pour l'exercice 1923, le chiffre d'affaires a été de plus de \$300,000. Lors du dernier inventaire, l'assortiment des marchandises était évaluée à \$135,000 et l'ameublement des magasins à plus de \$20,000.

Depuis 1915 quatre des magasins sont la propriété de la compagnie *Bonin Frères (limitée)* constituée en vertu d'une charte provinciale. M. Théo. Bonin en est le président; M. Ovila Bonin, le vice-président; M. Armand Bonin, le secrétaire; MM. Oscar et Rosario Bonin sont directeurs. Les deux autres magasins, celui de la rue Notre-Dame ouest et de la rue Willington, sont devenus la propriété de M. Arthur Bonin.

Cependant, au point de vue de l'organisation et des achats, les six magasins vont de pair; ils constituent une véritable chaîne. Tous les achats se font au magasin principal, 107, rue Sainte-Catherine et ce sont MM. Théo. et Armand Bonin qui s'en occupent spécialement. La compagnie *Bonin* et M. Arthur Bonin se trouvent à constituer une véritable coopérative pour l'achat et pour l'annonce. La publicité dans les journaux se fait pour les six magasins à la fois.

Pour un grand nombre de marchandises les frères Bonin font l'importation eux-mêmes. Par exemple ils achètent directement d'Angleterre certains articles de laine comme les chaussettes, les sous-vêtements, les gants, les chapeaux; d'Irlande, les mouchoirs de toile; de France, les gants de che-

vreau; de Suisse, les foulards de soie; d'Italie, les chapeaux. D'Angleterre encore ils importent les tissus dont ils font confectionner des chemises. Notons en passant que les frères Bonin vendent les tricots de la compagnie *Regent*, une entreprise canadienne-française.

Le sens coopératif, c'est ce qui semble caractériser les frères Bonin. Dans trois de leurs magasins de la rue Sainte-Catherine, ils louent une partie de l'espace à des marchands d'habits pour hommes, MM. Alpha Fournier, représentant de la compagnie *Semi-Ready*, Lachance, représentant du *Fit-Reform*, et Lachambre et Massé, représentants du *College Brand*. Ceux-ci font leur publicité conjointement avec MM. Bonin. Ils profitent de la clientèle de MM. Bonin comme ceux-ci profitent de la leur.

Les frères Bonin sont très connus dans les cercles sportifs de Montréal. M. Théo. Bonin est membre à vie du National depuis quinze ans et il est directeur de cette association depuis 1922. Lui et ses frères font partie de clubs de raquettes et ils se piquent d'être des chasseurs intrépides. M. Théo. Bonin attribue une certaine partie du succès familial à la pratique des sports. "Nous ne faisons pas du sport pour réussir en affaires, dit-il, mais nous devons constater que cela a contribué largement à nous créer une nombreuse clientèle."

La maison *Bonin* a déjà eu son équipe de hockey qui faisait partie de la ligue des marchands de l'Est. Il est possible qu'elle ait frôlé le championnat. Mais voici que nous allons entrer dans le domaine qui, au *Devoir*, est réservé exclusivement à notre camarade Narbonne. *Cuique suum.*

La Quincaillerie Omer DeSerres

En moins de seize ans cette maison qui a été fondée et qui est encore dirigée par un jeune — M. Omer DeSerres dépasse à peine la quarantaine — a su se mettre en évidence dans le commerce de la quincaillerie. Sa réputation s'étend aujourd'hui au delà de Montréal, à toute la province parce qu'à son commerce de détail elle joint le commerce de gros. Comme détaillant elle est parmi les toutes premières à Montréal et elle occupe un poste stratégique que ses rivales doivent à coup sûr lui envier.

La maison *Omer DeSerres (limitée)* loge en plein quartier latin, rue Saint-Denis, en face de l'église Saint-Jacques; elle voisine avec Polytechnique et l'École d'architecture, partageant avec elles l'ombre des arbres d'un même square.

Sans rien enlever à la valeur commerciale du site, cette ambiance universitaire — d'aucuns prétendront que l'ambiance porte en elle une force de propension non douteuse — n'a peut-être pas contribué pour peu au développement des talents linguistiques de la maison *DeSerres*, talents qui lui ont valu des succès signalés dans le monde — c'est quasiment le style officiel de la vraie critique littéraire que nous employons là — dans le monde de la littérature commerciale. On sait les catalogues bilingues que la maison a publiés et dont les journaux ont parlé occasionnellement. Ces catalogues sont généralement plus que des catalogues; de véritables lexiques techniques dont la compilation a dû

demander à quelques rédacteurs anonymes un travail de bénédictins. Des publications de ce genre doivent remplir d'aise ceux qui, sans répit et non sans raison, pourchassent l'anglicisme envahisseur.

L'un de ces catalogues est particulièrement remarquable, celui des accessoires d'automobile qui ne craint jamais l'exactitude du terme technique français. La phrase y gagne par sa tournure plus alerte; elle a vraiment l'air d'avoir été pensée en français et non pas traduite. Chose remarquable, à cause de la précision des termes, le texte français est rarement plus long que le texte anglais et souvent plus court. L'un et l'autre s'éclairent à la lumière d'illustrations nombreuses, chose quasi indispensable dans un bouquin de ce genre en quelque langue que ce soit.

La maison *DeSerres* est connue par ses catalogues; elle l'est aussi — du moins de la population de Montréal — par ses vitrines. Un journaliste, à moins qu'il n'ait été chargé d'une enquête dans le genre de la présente, est habituellement peu en rapport avec le grand commerce et la grande industrie. Cependant l'auteur doit confesser qu'il connaissait déjà bien la maison *DeSerres* par ses publications et par l'étalage de ses vitrines.

M. DeSerres nous dit qu'il a toujours soigné l'étalage parce que c'est encore le genre de publicité qui coûte le moins cher. Dans une artère aussi fréquentée que la rue Saint-Denis aux abords de la rue Sainte-Catherine, ce moyen prend d'autant plus de valeur.

Il n'est personne à Montréal qui ne connaisse ces vitrines pour s'y être arrêté souvent, en atten-

dant le tramway — on attend toujours le tramway. L'aspect en change toutes les semaines au moins. De tous les commerces, la quincaillerie est probablement celui qui offre la plus grande variété d'articles. L'étalagiste de chez *DeSerres* semble avoir le don de les mettre tous dans ses montres, depuis le minuscule canif jusqu'à la salle d'hydrothérapie si blanche et si reluisante avec ses tuiles et ses nickels.

Si nous devons juger des autres d'après nous-même, il n'est pas beaucoup d'étalages que, flâneur déambulant, on ait plus de plaisir à explorer que ceux des quincailleries, quand leurs étalages sont bien faits. Chez *DeSerres*, le plaisir se double parce que c'est joli et qu'il y a de l'ordre dans ce fouillis apparent. La théorie des couteaux est infinie et se prolonge jusqu'aux ciseaux, aux longs ciseaux dont les lames effilées et affilées peuvent servir indifféremment au tailleur ou au journaliste. Les couteaux de chasse abandonnent leur famille pour se rapprocher des fusils à deux coups et des carabines à répétition. Les engins de pêche sont là, tout proche: bambous souples qui ne sont peut-être que tiges d'acier; lignes ultra-résistantes bien enroulées sur des bouts de cartons; appâts artificiels, mouche, ver ou miroir. Quand les almanachs annoncent que l'été approche on voit des moustiquaires, des tondeuses de gazon, des sorbetières, des raquettes de tennis, des gants de baseball, des croquets; à la veille de l'hiver, des patins, des skis, des raquettes, voire des gants de boxe.

Les outils sont de tous les métiers: égohine et passe-partout du menuisier, fouloirs, et truelles du

mouleur; compas, jauges, gabarits, calibres du machiniste; lampes et fers à souder, du plombier.

Depuis que le radio s'est vulgarisé on le trouve partout avec ses antennes, ses polarisateurs, ses amplificateurs, ses disques gradués — gradués on ne sait pourquoi. Le radio, on ne l'a pas dit encore, c'est l'apothéose de la quincaillerie; c'est de la ferraille qui chante. Le radio est donc plus à sa place dans un magasin comme chez *DeSerres* que dans les échoppes de *Woolworth*. Toute une partie des vitrines de la rue Saint-Denis lui est réservée, à côté des articles de sport qui se succèdent selon les saisons.

La description ci-dessus — pour ce qu'elle vaut — nous a fait arriver en retard d'un gros quart d'heure au bureau de M. Omer DeSerres avec qui nous avons pris rendez-vous. Celui-ci pouvait-il nous en blâmer? C'est en tout cas avec la plus grande amabilité qu'il a voulu nous fournir les renseignements que nous allons maintenant transmettre au lecteur.

La maison *Omer DeSerres* a été fondée en 1908 (le 26 juin). Il y a donc un peu plus de seize ans. Le premier magasin était situé boulevard Saint-Laurent, près Ontario. En 1909, l'établissement se transportait rue Sainte-Catherine est, au no 44, en face de chez *Dupuis*; il devait y rester quatre ans, jusqu'en 1913. A cette date la maison *DeSerres* prit possession de l'immeuble de la rue Saint-Denis (no 204) que venait de quitter le magasin de nouveautés *O. Lemire*. Elle y occupe quatre étages en plus du sous-sol. Depuis le mois février 1924, le magasin a pris de l'expansion du

côté de la rue Sainte-Catherine. Les bureaux et certains rayons ont été installés dans les deux étages loués autrefois aux photographes *Dupras et Colas* dont les ateliers ont été transportés ailleurs. L'espace qui était pris rue Sainte-Catherine par la porte de ces ateliers, est devenu une autre vitrine pour la maison *DeSerres*.

La compagnie *Omer DeSerres* (à responsabilité limitée) ne date que de trois ans à peine. La charte est du 19 décembre 1921; elle autorise un capital-actions de \$500,000. Voici comment le conseil d'administration est constitué: président et gérant-général, M. Omer DeSerres, qui détient la presque totalité des actions; vice-président, M. G. Lecours; secrétaire-trésorier, M. Noël Chaput; directeurs, MM. J.-B. Mousseau, Armand Dupras et Victor Auger. Ce sont tous des employés de la maison que M. DeSerres a intéressés dans l'entreprise.

M. Omer DeSerres est le fils de M. Gaspard DeSerres, bien connu dans les milieux financiers. Né à Montréal, M. Omer DeSerres a fait ses études au Mont-Saint-Louis. Après un séjour d'une année aux États-Unis, il a passé une dizaine d'années au service de quelques maisons de quincaillerie, à Montréal, avant d'ouvrir un magasin pour son compte. Les premières années il ne faisait que le commerce de détail. Maintenant sa maison fait le gros et le détail pour la quincaillerie générale, les matériaux de construction, les matériaux de plomberie, les accessoires d'automobile, le papier-tecture, les articles de sport. En plus du magasin de la rue Saint-Denis, la maison possède un vaste entrepôt, rue Sanguinet (nos 122 à 130). Dans les

deux établissements, le dernier inventaire s'est élevé à plus de \$300,000.

Rue Sanguinet on garde les marchandises pesantes ainsi que le surplus de stock pour toutes les marchandises. C'est là aussi que se trouve l'atelier de plomberie. Le personnel de la maison est de 75 employés dont 10 commis-voyageurs qui couvrent tout le territoire de la province de Québec et les comtés les plus rapprochés de la province d'Ontario.

* * *

"Quand le bâtiment va, tout va." C'est un proverbe dont un quincailler apprécie toute la vérité. Depuis quelques années la construction a été active à Montréal et dans la province. De ce fait les affaires de la maison *DeSerres* ont considérablement augmenté.

S'il faut en juger par les permis de construction que l'hôtel-de-ville a accordés quotidiennement depuis le commencement de la saison, l'année 1924 aura été aussi fructueuse que les précédentes et même davantage. La maison *DeSerres* entend bien prendre sa large part de cette activité, en se tenant toujours prête à satisfaire la clientèle la plus difficile.

En général, dans les quartiers, le commerce de la quincaillerie est un peu saisonnier. A cause de sa situation avantageuse et de la variété de ses marchandises, la maison *DeSerres* est assurée d'un commerce régulier d'un bout à l'autre de l'année. C'est à peine s'il y a un ralentissement en janvier,

époque des inventaires. Les articles de sport sont en demande presque constamment. Pour le reste quand le détail diminue, c'est le gros ou la construction qui viennent compenser et vice-versa.

* * *

Beaucoup d'articles de quincaillerie sont maintenant fabriqués au Canada et l'industrie canadienne alimente le commerce dans une large mesure. Cependant le magasin de quincaillerie dépend encore de l'importation pour beaucoup de choses. La maison *DeSerres* achète régulièrement en France (le papier-tenture, certaines spécialités de quincaillerie, de la coutellerie), en Belgique (le verre, le mastic, des armes à feu, des papiers-tenture), en Allemagne (des armes à feu, de la quincaillerie générale), en Angleterre (des métaux en feuille, de la poterie, du plomb en saumons), aux États-Unis (des métaux, des papiers-tenture, de la quincaillerie générale, de la coutellerie). La maison *DeSerres* fait elle-même toutes ses importations; dans son entrepôt de la rue Sanguinet, elle fabrique divers articles de plomberie.

Cinq camions automobiles et un camion ordinaire font le service de la livraison. Sans être aussi fort statisticien que Babson et sans pouvoir dresser comme lui des graphiques impressionnants, on peut juger, par les moyens de transport dont elle dispose, que la maison *DeSerres* fait un commerce d'une certaine importance. Quelqu'un — un Américain probablement et assurément un administrateur de chemin de fer, ce quelqu'un — a dit qu'on pouvait

juger du degré de civilisation d'un pays par ses moyens de transport. Pareillement, on peut juger du degré de prospérité d'une maison de commerce par ses moyens de livraison.

Nous pourrions faire pour le lecteur la visite de tout l'établissement de la rue Saint-Denis, la visite des quatre étages et du sous-sol. La chose nous semblerait oiseuse cependant attendu que tout le monde, nos lecteurs et même les autres, peuvent le faire très facilement et d'une façon bien plus intéressante en se rendant eux-mêmes au magasin *Deserres*. Nous n'avions qu'un but en dressant cette monographie, démontrer le succès rapide d'un jeune.

La Maison J.-Donat Langelier

Certaines gens, des gens acariâtres, rangent le piano parmi les instruments de supplice. C'est exagérer. La faute en revient presque invariablement à la fille d'un voisin, jazzomane accomplie ou bien débutante timide qui exerce inlassablement ses doigts à répéter les arias de la première méthode de Schmoll ou de Bellack. Le piano n'y est pour rien. C'est la victime innocente du mauvais caractère des uns, du mauvais goût de l'autre ou de sa trop grande ardeur, c'est selon, à vaincre les difficultés premières d'un art dit d'agrément. Et Dieu sait s'il en faut jouer des gammes en tierces et en quarts et des arpèges discordants avant d'atteindre au *Carnaval de Venise* pour faire face ensuite, avec quelque chance de succès, aux accidents à la clef et atteindre plus tard, beaucoup plus tard, à la IIème rhapsodie de Liszt. Ce sont les gens des alentours qui toujours se plaignent de ce bruit de chaudronnerie, jamais le papa, tout fier de sa fille en qui il découvre des dons musicaux surprenants. Il arrive même que deux papas, voisins, ayant chacun une fille, manifestant des dispositions identiques pour le même instrument, se manquent réciproquement de charité en se refusant à reconnaître les talents respectifs et pianistiques de leurs familles.

Le piano par lui-même, de sa nature, est passif, à moins qu'il ne soit pédestrement ou électriquement automatique. — Ah! l'infortune de ceux qui gisent

proche un *Ice Cream Parlor De Luxe*. — Et encore, le piano automatique a besoin d'être déclenché par un agent qui lui est étranger. Le piano n'est de la musique qu'en puissance et les sons qu'il rend peuvent être agréables ou désagréables. C'est selon le musicien. Mécanique vibrante mais servile, le piano s'adapte exactement à l'habileté de celui qui triture son clavier et qui chevauche son pédalier. Il ne devient instrument de supplice que s'il y a un bourreau, un exécutant, c'est le cas de le dire. Dans l'ordre ordinaire des choses, on doit le ranger parmi les instruments de musique.

* * *

Si fantaisiste qu'elle semble, la définition suivante du piano ne serait pas inexacte: "Un instrument de musique à touches et à cordes métalliques (voir Larousse) que l'on trouve généralement dans le domicile (demeure, résidence, maison ou *flat*) d'une famille canadienne-française." En proportion de la population il n'y a probablement pas de pays au monde où l'on trouve autant de pianos que dans la province de Québec. Il serait plus tôt fait de dresser la liste des familles qui chez nous n'ont pas un piano que celles des familles qui en ont.

Il y a à cela une raison bien simple, c'est que le Canadien français en général a naturellement des dispositions musicales très marquées et que ses préférences vont habituellement au piano, instrument complet par lui-même, qui est à lui seul tout un orchestre.

Il se trouvera des gens piqués par la mouche du snobisme qui voudront douter du sens musical des nôtres, comme d'ailleurs de toutes nos autres qualités. Nous préférons là-dessus en croire le témoignage d'étrangers, de Français en particulier, à qui nous avons entendu dire à maintes reprises combien ils étaient surpris de voir que tant de gens ici jouent et jouent bien le piano. Il faut croire que la syncope américaine n'est pas encore venue à bout de dépraver complètement le goût des nôtres. Mais nous ne voulons pas nous éterniser là-dessus; car ça n'est pas au point de vue strictement musical que nous voulons parler du piano mais au point de vue économique. C'est un autre aspect de la question mais qui ne manque pas d'intérêt.

* * *

En mai 1920, des démolisseurs faisaient disparaître une série de bicoques à l'angle des rues Sainte-Catherine et Labelle. Des terrassiers vinrent les remplacer: des pelles mécaniques géantes, des excavateurs énormes commencèrent à fouiller le sol. Par les interstices de la clôture mal jointe dont s'entourait ce chantier, on voyait un grand trou noir, profond. Sur des passerelles acrobatiques des ouvriers, à la queue leu leu, poussaient des brouettes avec dedans quelque chose qui devait être du béton liquide puisqu'on le prenait à l'embouchure baveuse d'un malaxeur. D'énormes fûts de colonnes, en béton armé, surgirent au niveau de la chaussée. A leurs attaches en fer tordu s'accrochèrent des colonnes avec leurs gaines en bois. Et

l'armature continua de monter, monter toujours. Voulait-on construire un gratte-ciel ? dans l'Est ? C'était la maison Langelier, fondée depuis quatre ans à peine, qui se mettait chez elle. Ce devait être le plus grand magasin de pianos du Canada,

Quand le public apprit que la compagnie Langelier aurait une maison pareille pour y vendre ses pianos, il y eut bien des sceptiques pour faire la moue. Il y a toujours quelqu'un chez nous pour douter du succès des autres. Les faits sont venus confirmer les prévisions de M. Donat Langelier et confondre les pessimistes. La compagnie *J.-Donat Langelier (limitée)* est maintenant établie dans le plus spacieux magasin du genre au pays et son chiffre d'affaires est en proportion. Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que pour le piano, il y a constamment un marché — et pour cause, voir plus haut — dans les centres canadiens-français. Le piano n'y est pas considéré comme un meuble de luxe, mais comme un instrument quasi indispensable. Une maison de confiance, faisant le commerce des pianos, avait donc toutes chances d'y réussir. Mais faisons un peu l'historique de l'établissement Langelier, historique qui tient un peu du merveilleux.

EN MOINS DE HUIT ANS

Il y a huit ans M. Donat Langelier vendait son premier piano à Montréal. Le chiffre des ventes mensuelles de sa maison est à l'heure qu'il est de \$40,000 environ. M. Donat Langelier, natif de l'Anse-à-Gilles, petit village du bord du fleuve, dans le comté de l'Islet, vint s'établir à Montréal en

1911. Il venait tout juste d'avoir vingt ans. Pendant cinq ans, il fut placier en toutes espèces de choses. Cela devait le conduire au piano.

En 1916, il ouvrit un tout petit magasin dans l'édifice du théâtre Saint-Denis. Y étaient exposés deux pianos fournis par une maison qui n'exigeait de remise qu'après la vente des instruments. Les deux pianos partirent et deux autres les vinrent remplacer, et ainsi de suite. C'est tout l'art du commerce: renouveler un stock. En mai 1917, le magasin déménagea au no 358, rue Sainte-Catherine est, un rez-de-chaussée plus une cave. L'année suivante on prit le premier étage en plus; l'année d'après, un autre étage et l'année d'ensuite, tout l'édifice. Il était dès lors évident que l'entreprise grandissait assez vite pour songer à un établissement plus propice à ce genre de commerce. Par suite d'arrangements avec l'Université de Montréal, qui venait d'hériter de la propriété à l'angle des rues Labelle et Sainte-Catherine, on commença la construction de l'édifice actuel, d'après les plans et les données de M. Langelier. Celui-ci occupe les lieux en vertu d'une promesse de vente qui doit s'exercer.

Jusqu'en 1920, M. Donat Langelier avait fait commerce en son nom personnel seulement. C'est de cette année-là que datent les lettres patentes de la compagnie *J.-Donat Langelier (limitée)*, dont le conseil d'administration est constitué comme suit: président, M. J.-Donat Langelier; vice-président M. J.-E. Audette, à l'emploi de M. Langelier de puis la première heure; secrétaire, M. Jean-Baptiste Langelier; directeurs, M. Auguste Langelier

et Mme J.-Donat Langelier. Le capital-actions autorisé de la compagnie est de \$400,000, dont \$298,500 sont souscrits, presque entièrement par les personnes nommées plus haut.

La maison Langelier fabrique les pianos et les phonographes *Langelier*, vend les pianos *Pratte* et quelques autres, les phonographes *Brunswick* et *Victrola*, les disques *Victor*, les rouleaux de musique pour piano automatique. Il y a un rayon spécial pour les pianos usagés. La fabrication se fait au dernier étage de l'édifice et nous en parlerons en faisant la visite. La maison a quinze vendeurs à l'extérieur. Le personnel du magasin et des ateliers est de 55. Pour l'exercice du premier octobre 1922 au 30 septembre 1923, le chiffre des ventes a été de \$475,000. Le tableau suivant peut donner une idée de la progression des affaires de la maison depuis 1916. C'est le chiffre mensuel et moyen des ventes:

1916.....	\$ 3,000
1917.....	5,000
1918.....	15,000
1919.....	20,000
1920.....	25,000
1921.....	30,000
1922.....	35,000
1923.....	40,000
1924.....	45,000

LA VISITE DE L'ÉTABLISSEMENT

L'édifice compte actuellement cinq étages, plus une cave qui sert également de magasin. Nous

disons cinq étages avec notre façon de compter, c'est-à-dire quatre étages au-dessus d'un rez-de-chaussée. La compagnie Langelier en occupe la plus grande partie. Le reste est loué à diverses entreprises, la plupart ayant des affinités musicales, comme la compagnie *Brunswick* ou plus encore l'*Institut musical du Canada* que dirige M. J.-N. Charbonneau. Le tout est un bloc de béton : planchers, escaliers, colonnes, tout est en béton, à l'épreuve du feu. Un ascenseur rapide fait la navette entre la cave et le cinquième.

Tout le rez-de-chaussée est occupé par la maison Langelier. C'est une grande salle où le magasin est de plain-pied avec les vitrines. Au fond et d'un côté, à droite, s'accroche une mezzanine à balustrade à laquelle on accède par un large escalier qui s'ouvre en éventail entre deux lampadaires en fer forgé. Dans les vitrines, un piano à queue se pavane, appuyant son couvercle oblique sur un pieu fluet. De ci, de là, des pianos droits prennent des airs trapus de bourgeois, à côté des phonographes aux couvercles baillants. On n'est pas avare d'encaustique pour les parquets qui brillent autant que les pianos. Comme les vitrines et le magasin ne font qu'un, la place est inondée de lumière, de vraie lumière naturelle. Le soleil rit sur les bois luisants.

Les boiseries sont d'acajou de même que la balustrade de la mezzanine qui s'ornement de cadres où l'on reconnaît, en costume de théâtre, l'image de Caruso, de la Melba, de Journet. Sur deux pans, en bas et dans la galerie, il y a vingt-huit salons calfeutrés, à l'épreuve du son et en même temps

admirablement ventilés par une prise d'air au plafond. Dans chaque salon se trouve un piano, un piano automatique ou un phonographe. Vingt-huit clients peuvent en même temps choisir des disques, des rouleaux de piano automatique, juger du son d'un instrument sans se déranger les uns les autres. Que n'a-t-on inventé pareille chose pour l'usage à domicile!

Au rez-de-chaussée il y a aussi le magasin des disques et des rouleaux de musique. On y trouve tout ce qui est inscrit dans les catalogues. En arrière, un magasin renferme toutes les pièces du mécanisme des différentes marques de phonographes. En des cellules qui ressemblent aux salons de musique, sont installés quelques bureaux particuliers et la caisse. Le bureau général avec ses pupîtres hauts sur pieds pour les comptables, s'enferme en un comptoir d'acajou surmonté de glaces à l'extrême gauche. Au-dessus, c'est le bureau des agents et le bureau de M. Langelier.

Nous allons faire rapidement le tour des autres étages. Dans la cave loge toute une population de pianos usagés, de toutes les marques, de toutes les formes, de toutes les couleurs; des pianos droits, des pianos carrés, à pieds droits ou supportés par des X, même des pianos à queue, à grande queue, à demi-queue; il y en a de noirs, on les dirait d'ébène, et sculptés dans le goût ancien; il y en a de jaune tan. Ceux-là trouveront preneurs comme les autres, les vieux pianos allant fatalement terminer leurs jours dans une villa modeste où l'hiver les ronge de rouille. Dans la cave encore

on emmagasine les albums et les enveloppes pour disques gramophoniques.

Au premier, la compagnie *Brunswick* et l'*Institut Musical du Canada* ont leurs bureaux. Une salle de concert prend le reste de l'espace. Il y a actuellement un orgue que l'on se propose de remplacer par un autre plus complet.

Le deuxième est loué presque entièrement à l'exception de quelques pièces qui servent de salons de piano. Le troisième est d'une seule pièce. C'est la grande salle d'exposition du piano. Tous les modèles du piano *Langelier* s'y trouvent de même que ceux du piano *Pratte*, l'instrument par excellence, du piano *Gerard Heinzmann* et de quelques autres. On y voit des pianos dont la façade a été enlevée afin que le client puisse examiner à loisir le mécanisme intérieur, la table d'harmonie, le sommier. Des pianos automatiques étalent de la même façon leurs entrailles, métal, bois et caoutchouc. Quelques pianos sont en bois brut, le client déterminant lui-même le fini de son choix. C'est un avantage que la maison *Langelier* offre à sa clientèle de pouvoir obtenir un piano dont le bois s'harmonisera bien avec les autres pièces d'un mobilier. M. *Langelier* nous fait remarquer en passant le piano automatique *Langelier*, électrique ou avec pédalier, muni d'un dispositif spécial permettant au piano de donner automatiquement l'expression voulue pour telle pièce.

LA FABRICATION

La fabrique occupe tout le quatrième. Nous nous bornerons à quelques données générales sur

la fabrication car nous aurons l'occasion plus tard de parler de l'atelier Pratte. Rue Ste-Catherine sont fabriqués et montés entièrement les pianos Langelier, les pianos ordinaires et les pianos automatiques, ainsi que les phonographes Langelier. Chacun de ces instruments est composé de deux parties, le meuble et le mécanisme. Une bonne partie du mécanisme Langelier est faite à l'extérieur: le sommier du piano est fondu en Ontario d'après un modèle breveté par la compagnie Langelier; le clavier et les marteaux viennent des États-Unis. La table d'harmonie, qui est l'âme du piano, est faite sur place; elle est en bois d'épinette et cambrée à la presse, toute d'une pièce.

La caisse du piano est de bois dur, vernie cinq fois puis polie avec une pâte de pierre ponce pulvérisée. On pose une nouvelle couche de vernis puis l'on polit encore à la pierre ponce. Un dernier poli se donne avec la paume de la main. Il va sans dire que les pièces sont d'abord taillées, sculptées, collées, jointes et mises à sécher en des chambres chaudes.

Quand la caisse est solidement charpentée, reliée dans son ensemble par des traverses en bois et des barrages en fer, on y pose le sommier métallique retenu par de forts écrous. Au sommier viennent se fixer les chevilles qui retiendront les cordes. C'est donc le sommier qui supportera tout le tirage de ces cordes et la tension totale peut aller jusqu'à 39,600 livres, soit près de 20 tonnes. Les cordes sont en laiton et en acier; elles sont disposées en deux sens. Les cordes de la basse sont filées, c'est à-dire qu'elles sont formées d'un fil central entor-

tillé d'un autre fil, comme une bobine. Celles de la haute sont simples et vont par groupes de trois. Chaque groupe correspond à une note. Entre le dos et l'échelle métallique est placée la table d'harmonie, table de bois mince, à la fois élastique et résistante dont l'office est de renforcer par sa résonance la vibration des cordes.

La mécanique du piano que l'on appelle la *mécanique* c'est l'ensemble ingénieux qui réunit tout le système de mise en action des marteaux, leur rattachement aux touches, leur jeu sur les cordes, les étouffoirs, etc. Une machine spéciale permet de faire l'essai de la mécanique de même que des soufflets de piano automatique avant de les poser dans la caisse, ce qui se fait tout d'un coup. Quand tout est disposé à l'intérieur, on accorde l'instrument et l'on ferme la façade avec des tables mobiles. Les touches ont été précédemment repolies à la machine. Les polisseurs donnent un dernier reflet aux bois.

Nous ne donnons qu'une bien pâle idée de la fabrication d'un piano, fabrication complexe s'il en est et toute de détails. Disons que dans un piano il peut entrer près de 9,500 pièces différentes: plus de 2,000 morceaux de bois, plus de 3,000 morceaux de métal; près de 4,000 morceaux de feutre et 159 d'ivoire. Il y a plus de 1,500 mortaises et à peine un peu moins de 7,000 trous. Les cordes sont au nombre de 229, les plus basses ayant environ 28 vibrations à la seconde et les plus hautes, plus de 4,000. Il ne sera pas trop de tout un article pour reprendre, dans un autre volume, la fabrication du piano.

Hudon-Hébert

L'épicerie peut se piquer d'être un commerce qui remonte aux Croisades et, plus heureuse que bien des rejetons de familles à noms pompeux, elle peut produire des titres authentiques — l'histoire — pour établir ses origines. En même temps qu'ils délivraient les Lieux Saints des mains des infidèles, les Croisés, les Croisés des huit Croisades, prenaient le goût des épices dont les mêmes infidèles relevaient leurs mets. Les barons besogneux de France et d'Angleterre, les burgraves et les margraves d'Allemagne, de retour dans leurs pays respectifs, ne purent se remettre à une cuisine féodale et barbare. Leurs palais éduqués à la gustation des condiments musulmans, le poivre, la muscade et son macis, la canelle, le girofle, le garingal, la cardamome, le safran, le cumin, le gingembre, l'anis et bien d'autres, y compris le cubèbe et le sumac, se refusaient à des viandes fades, à des sauces incolores et sans saveur, sinon inodores. En même temps que les épices, ils avaient appris à apprécier bien d'autres comestibles plus en rapport avec l'épicerie moderne, la pistache (la vraie pistache et non pas la *peanut*, l'arachide), les beaux fruits, l'huile, le sucre de canne, l'alcool.

Des relations commerciales s'établirent entre le Levant et l'Europe. Comme toujours la guerre n'avait fait que précéder le commerce. Les denrées d'Orient affluèrent sur les marchés européens et la vie se trouva définitivement transformée.

C'étaient des épices et des comestibles de toutes sortes autant que les beaux et riches tissus et les teintures que les navires des républiques italiennes allaient chercher en Orient. Sans les épices, Venise et Gènes auraient-elles eu la même puissance ?

Le goût des épices a largement contribué à la découverte du Nouveau Monde. C'était Cipangu et Cathay, pays des épices, de l'or et des pierreries, qu'après Marco Polo voulaient atteindre les conquistadores chantés par José-Maria de Heredia. L'Européen entreprenant voulait se passer de l'onéreux intermédiaire des Turcs.

Il semble étrange à notre époque que pour de simples condiments alimentaires on se soit alors donné tant de mal mais il paraît que jusqu'au dix-huitième siècle on ne mangeait les aliments que fortement relevés et épicés; la consommation des épices atteignait alors des proportions à peine croyables aujourd'hui. Il est au moins un pays qui a conservé ce goût pour les épices fortes, l'Espagne, où l'influence musulmane s'est fait sentir plus longtemps et plus profondément qu'ailleurs. M. Jean Désy, qui a fait l'an dernier un séjour de quelques semaines dans la péninsule ibérique, garde du jaune safran dont les Espagnols assaisonnent abondamment leurs mets un souvenir bien peu agréable.

Des qu'il y eut des épices, il y eut des épiciers. Ils vendaient non seulement des épices mais tous les produits d'alimentation surtout après que leur corporation eût obtenu sa séparation d'avec celle des apothicaires. Le Larousse (dernière édition) dit que l'épicier est la "personne qui vend les denrées alimentaires connues sous le nom d'épicerie et que

les épiceries sont "l'ensemble de produits destinés à l'usage domestique (comestibles, savon, ficelle, potasse) que vendent certains commerçants spéciaux." Il n'y a donc pas d'erreur et les mots "épicier" et "épicerie" ont pris de l'extension. Nos épiciers sont vraiment des épiciers si l'on s'en rapporte à la définition de Larousse.

* * *

L'affirmation ne surprendra personne: à peu près tous les principaux grossistes en alimentation au Canada sont des Canadiens français. En tout premier lieu on peut nommer sans hésiter *Hudon-Hébert, Chaput, Laporte-Martin, Hudon & Orsali*; et la liste pourrait probablement s'allonger encore longtemps rien qu'avec des noms français. Les noms que nous venons de citer sont à coup sûr ceux des quatre plus grands épiciers grossistes du pays, mais nous serions bien embarrassés de dire s'il est une de ces quatre maisons qui soit plus importante que les trois autres. Au point de vue de l'intérêt général d'ailleurs ce qui importe c'est que dans ce commerce des Canadiens français occupent incontestablement le sommet. Ceci dit nous pouvons faire d'abord porter notre enquête sur l'une ou l'autre de ces maisons, quitte à compléter le cycle plus tard.

* * *

La maison *Hudon-Hébert*, fondée en 1839 sous le nom de *E. & V. Hudon*, existe donc depuis 85 ans. C'est l'une des plus vieilles entreprises commerciales qui soient aujourd'hui à Montréal.

Le premier établissement était situé rue Saint-Paul, près de la place Jacques-Cartier. Plus tard le commerce occupa un magasin ayant face rues Saint-Paul, Saint-Jean-Baptiste et des Commissaires, et en 1894 il s'installa définitivement rue de Bresoles, à l'angle de la rue Saint-Sulpice. Depuis, il y a eu des agrandissements successifs mais comme un voisin, la maison *L. Chaput Fils*, grandissait aussi et faisait également des annexions de territoires, les deux entreprises finirent par se toucher. Pour s'agrandir davantage elles doivent maintenant traverser la rue. Le succès simultané de ces deux voisins dans un même genre de commerce devrait servir de leçon à ceux trop nombreux d'entre nos compatriotes qui s'imaginent que pour réussir ils doivent chercher à nuire aux autres. Les maisons *Chaput* et *Hudon-Hébert* sont un magnifique exemple de concurrence loyale et honnête. Nous le notons avec d'autant plus de plaisir qu'il nous a été donné d'entendre chez *Hudon-Hébert* l'éloge de la maison *Chaput*. Nous avons déjà obtenu une appréciation non moins flatteuse de la maison *Hudon-Hébert* chez *Chaput*.

La maison *Hudon-Hébert* a été successivement la maison *E. & V. Hudon*, la maison *V. Hudon & Co.*, la maison *J. Hudon & Co.*, Le nom *Hudon-Hébert & Cie* date de 1883. Cependant M. Charles-P. Hébert devint intéressé dans l'entreprise bien avant cela, dès 1857. En 1906 la maison *Hudon-Hébert & Co., Limited*, était organisée en vertu d'une charte fédérale. M. Charles-P. Hébert en devint le premier président. A sa mort en 1906, M. Joseph Hudon lui succéda à la présidence mais pour

peu de temps, car il mourut en 1908. Le fils de M. Charles-P. Hébert, M. Albert Hébert, prit la direction de l'entreprise. A la mort de celui-ci, en 1911, M. Zéphirin Hébert hérita de la présidence et devint gérant général. Voici quels sont présentement les autres membres du conseil d'administration: M. Léandre Brault, vice-président et secrétaire-trésorier; M. Wilfrid Archambault, second vice-président et sous-gérant; MM. Flavien Basilières, chef de la comptabilité; Raoul Fournier, C.-U. Ouellette, J. Genest, O. Bourdon, qui s'occupent des différents services, des ventes, du crédit, des achats; le Dr René Hébert.

Le capital autorisé de la compagnie est de \$750,000. En 1920, dernière année où le commerce des vins et des liqueurs fut libre, le chiffre d'affaires de la maison avait été de \$12,000,000. Depuis que l'État s'est assuré le monopole de la Commission des liqueurs le chiffre d'affaires varie de \$5,000,000 à \$6,000,000 par année. Cela ne porte plus naturellement que sur les denrées et les articles de l'épicerie proprement dite. Le personnel de la maison est de 200 à 225 dont 35 voyageurs qui couvrent le territoire de Toronto à Halifax et de l'Abitibi jusqu'à la frontière des États-Unis. Au delà de Toronto, la maison n'a pas de représentants directs; elle vend par l'entremise d'agences.

A Montréal et dans un rayon de cinquante milles autour de la ville, la livraison se fait pendant la plus grande partie de l'année par camions-automobiles. Le coût est sensiblement le même que par chemin de fer mais le service ainsi fait est plus satisfaisant et supprime les transbordements inutiles.

L'organisation de la maison *Hudon-Hébert* est sur ce point parfaite: vingt-quatre lourds camions font constamment la livraison.

La maison importe des produits de presque tous les pays du monde: de France, les conserves, les plats cuisinés, les biscuits, les huiles d'olive, les légumes; de Belgique, les conserves et les légumes; d'Angleterre, les confitures, les marmelades, etc; d'Espagne, d'Italie, de Grèce, les fruits, les huiles, les raisins; de Smyrne, les figues: de Mésopotamie, les dattes; de Chine, le thé, le gingembre; du Japon, le thé, le riz; des *Barbades*, la mélasse; du Brésil, de Colombie, du Mexique, le café; des États-Unis, les fruits secs. On voit que l'épicerie s'approvisionne encore largement aux mêmes sources orientales.

Le commerce de la maison *Hudon-Hébert* porte pour une bonne partie sur les produits en conserve. La marque la plus connue et la plus populaire est celle de la maison, la marque "*Gazelle*". Tous les produits domestiques sont vendus sous cette marque. L'étiquette s'adonne effectivement d'une gracieuse gazelle. Le langage populaire s'arrange mieux cependant d'un mot du terroir et l'on dénomme souvent la gazelle "le petit chevreu".

Les produits français et belges sont en abondance aussi. La maison a l'exclusivité de plusieurs produits réputés recherchés des gourmets non seulement ici mais en Europe. Citons: Les plats cuisinés et les conserves *Amieux-Frères*; les biscuits *Lefèvre-Utile*; les huiles d'olive *Talbot-Frères*; les légumes *Marie Thumas*; les eaux de *Vichy*. Nous

ne nommons naturellement que les principales marques.

Pour sortir un peu d'une nomenclature trop générale et aussi pour mettre l'eau à la bouche à nos lecteurs qui sont tous des gourmets, énumérons quelques produits dont les noms seuls sont déjà une jouissance gastronomique :

Dans la liste des produits *Amieux-Frères* : Champignons extra fine fleur ; petites cèpes au naturel pour garniture ; cassoulets et cassoulade ; cervelas truffé ; choucroute garnie ; escargots à la Bordelaise ; poulet sauté aux champignons ; poulet rôti à la gelée ; asperges d'Argenteuil, fine fleur ; choux de Bruxelles accommodés ou au naturel ; petits pois extra fins — les combats homériques que livre la fourchette pour attraper le dernier qui se dérobe au bord de l'assiette — très fins, mi-fins. (Remarquons en passant que le jour où notre habitant aura appris à classer ainsi les petits pois, la question agricole sera pour ainsi dire *solutionnée* chez nous) ; il reste les haricots, les macédoines de légumes disposés en mosaïques dans leurs flacons, les pâtés de foie, les anchois, les sardines, les truffes, les cerises au marasquin, si juteuses et si roses en leur jus.

Marie Thumas recommence la série des légumes : les petits pois passent des surextra-fins. aux extra-fins, aux fins, aux mi-fins, aux moyens ; les asperges n'offrent que leurs pointes ou leurs têtes aux gourmets ; les haricots, les flageolets ont leurs castes d'extra-fins et les autres légumes pareillement.

Les noms des biscuits *Lefèvre-Utile* pourraient être au besoin des titres de poèmes : Miarka, Paille d'Or, Boudoir, Champagne, Demi-Lunes. D'au-

tres sont plus gastronomiques: Beurré Nantais, Cingalais à la Noix de Coco, Hindou à la noix de coco, Lu-Lu au miel, Croissants d'amandes, Petite-Mousse à la noisette. Imaginez un peu, cher lecteur, un Lu-Lu au miel avec deux doigts de Bordeaux!

M. ZÉPHIRIN HÉBERT

C'est le chef de la maison, et le chef actif car en plus d'être le président de la compagnie il exerce la gérance générale. M. Zéphirin Hébert est assez connu des Montréalais pour qu'il soit inutile de le présenter. Sa réputation est aussi grande dans les milieux anglais que dans les milieux canadiens-français et comme preuve on n'a qu'à rappeler que jusqu'ici il a été le seul Canadien français élu à la présidence du *Board of Trade*.

M. Hébert même en dehors de son commerce s'est souvent signalé à l'attention de ses compatriotes. Il a été l'un des premiers parmi nos commerçants et nos industriels à reconnaître l'importance d'une solide formation intellectuelle pour le succès en affaires. Il aura largement contribué au mouvement de réaction contre cette erreur que la formation classique, par l'étude du latin et du grec, ne pouvait servir qu'à ceux qui se destinent aux professions dites libérales. Les journaux ont à maintes reprises rapporté les déclarations de M. Hébert à ce sujet. C'est une chose qui lui tient à cœur assurément car au cours d'une entrevue tout récemment, il nous en a entretenu longuement. Ses deux fils d'ailleurs ont fait des études classiques

complètes et sont même allés chercher leurs derniers diplômes à Oxford. Ils font maintenant partie tous deux du personnel de la maison. Ce sont MM. Charles-Pierre et Jacques-Robidoux Hébert.

LA VISITE DES MAGASINS

Le grossiste en épicerie est en même temps un banquier et un stockiste. Il ouvre des crédits à l'épicier de quartier, au marchand général de la campagne, qui sont toujours assurés de trouver chez lui l'assortiment des marchandises dont ils ont besoin pour leur commerce de détail.

Chez *Hudon-Hébert* la tâche de fixer les crédits revient, comme nous l'avons dit plus haut, à quelques-uns des directeurs de la compagnie. Ce sont tous de vieux employés ayant vingt-cinq ans de service ou plus. Quand on entre dans le magasin, rue de Bresoles, leurs bureaux sont disposés en enfilade du côté droit. C'est à l'un d'eux, M. Raoul Fournier, que M. Hébert nous avait confié pour la visite de l'établissement.

La partie de l'édifice qui est réservée aux bureaux, tout le devant du rez-de-chaussée, offre un coup d'œil unique: les murs, les plafonds même sont lambrissés d'un bois rouge fauve et ce rouge est encore intensifié par les reflets d'une couche de vernis que le temps a patiné mais sans l'éteindre. Les planchettes du lambris sont disposées en zig-zags et c'est en somme une espèce de marquetterie. Ce reflet rougeâtre donne à la place un aspect sobre et sévère; l'ambiance physique en est une de

stabilité. C'est à peu près comme cela que nous imaginerions le magasin d'un marchand d'Amsterdam ou de Rotterdam à l'époque de la grandeur commerciale de la Hollande.

M. Hébert occupe un grand cabinet richement meublé, à l'extrême droite. Les directeurs occupent tout le pan du même côté, le long de la rue de Bresoles. Par les grandes baies on aperçoit les tours massives de Notre-Dame qui tranchent dans le ciel bleu. Au fond tout à fait, des jeunes filles pianotent sur leurs dactylos des factures innombrables. Tout le centre est occupé par les commis-téléphonistes, et la partie à gauche par la comptabilité.

Avec M. Fournier nous avons fait le tour complet des magasins et des entrepôts. Il serait fastidieux de vouloir tout dire au lecteur. Il est des choses intéressantes à regarder et qui sont moins intéressantes à lire. Disons que la maison *Hudon-Hébert* mérite bien la désignation de stockiste. Il semble que les boîtes de conserve entassées dans ses entrepôts suffiraient à nourrir la ville de Montréal pendant au moins une année. L'édifice principal a plusieurs centaines de pieds de front, de la rue de Bresoles à la rue Leroyer et six étages en plus de la cave. De la cave au grenier, les caisses, les colis, les sacs, s'amoncellent dans un ordre parfait. Les petits pois sont tous bien ensemble et les haricots de même. Les confitures aux prunes et les confitures aux pêches forment des montagnes distinctes. Des magasiniers tiennent compte de tout ce qui sort, de tout ce qui entre et peuvent dresser presque instantanément un inventaire complet.

Certains entrepôts sont fermés au moment où nous passons: ce sont les entrepôts sous scellé de la douane. La maison ne dédouane naturellement ses marchandises qu'au fur et à mesure qu'il en est besoin pour le commerce. Le fisc a sur place plusieurs représentants qui gardent fidèlement les clefs des entrepôts commis à leur garde.

Au rez-de-chaussée, huit grandes portes ouvrent rue Leroyer. Tous les arrivages et toutes les expéditions passent par là. Les arrivages sont envoyés aux entrepôts sous scellé. Les expéditions sont classifiées selon qu'elles sont pour la campagne ou pour la ville. L'emballage diffère naturellement selon le plus ou moins d'éloignement de la destination.

Les commandes sont remplies au premier étage. Il y a une salle pour les commandes de la ville et une salle pour celles de la campagne. Chacune a un assortiment complet, mais en moindre quantité, de toutes les marchandises. Pour les petites commandes des caisses ont été ouvertes et la marchandise est étalée sur des rayons comme dans une épicerie de détail. Des commis s'affairent à peser, à compter, à pointer des factures. Les commandes une fois préparées et mises en des coffres scellés — c'est le client qui enlèvera le sceau — sont mises sur un monte-charge automatique qui les véhicule jusqu'au rez-de-chaussée où les camionneurs les prendront.

En plus des magasins de l'édifice principal, la maison a des entrepôts aussi vastes du côté nord de la rue de Bresoles. L'un est situé juste en arrière de la papeterie *Rolland*. L'autre est plus à l'est.

C'est l'ancien magasin *Duffy*, marchand de café et d'épices.

Il y a déjà quelque temps que la maison *Hudon-Hébert* est devenue propriétaire de la maison *Duffy*. Dans cet édifice l'on moule et l'on mélange toutes les épices, on les met en paquets; on torréfie aussi le café et les arachides; on lave, on nettoie les raisins secs, venus de Corinthe ou d'ailleurs; des tambours rotatifs mélangent les thés; de grosses meules brisent les pois jaunes qui entreront dans les purées. Ces marchandises sont empaquetées par des ouvrières et les colis, bois ou fer-blanc, portent l'étiquette de la *Gazelle*.

La torréfaction du café se fait en un four chauffé au gaz. Le café arrive vert du Brésil, de la Colombie, du Mexique. Les mélanges se pratiquent avec les cafés verts. après qu'ils ont été soigneusement tamisés. Le torréfacteur reçoit d'un coup 300 livres de café qui restent 20 minutes dans l'appareil. Le four du torréfacteur est rotatif et des palettes s'agitent à l'intérieur. Le café en sort bruni et brûlant; on le refroidit en l'étendant et en le retournant sur un treillis métallique au-dessous duquel agit un aspirateur ce qui accélère le refroidissement. Il n'y a plus ensuite qu'à mouler et à mettre en paquets. Le même torréfacteur sert pour les arachides.

Dans la cave des trois édifices reposent, sur leurs panses rebondies, des tonnes et des tonneaux. Autrefois c'étaient surtout des pièces de vin. Aujourd'hui ce ne sont plus que des tonneaux de vinaigre et des tonnes de mélasse. *Sic transit...*

La maison *Hudon-Hébert* ne s'occupe pas spécialement de l'exportation mais plutôt de l'importation. Cependant il lui arrive de vendre à l'étranger et nous n'en voulons pour preuve que ce seul fait que nous rapportait M. Fournier: Au cours de la dernière guerre un employé de la maison faisait du service dans le corps expéditionnaire canadien qui fut détaché en Mésopotamie. Un soir, au hasard d'un bivouac, il trouva au bord d'une route, où aucune troupe britannique n'était encore passée, les débris d'une caisse portant la marque *Gazelle*. Pour un ancien employé de la maison *Hudon-Hébert* c'était presque revoir un coin de sa patrie.

La Maraîcherie Légaré

Virgile, le doux poète latin, a bien écrit quelques milliers d'hexamètres pour chanter la gloire des jardins. Il a des mots touchants pour parler du vert concombre qui s'incurve et qui rampe, de ses laitues humides de rosée, de ses échalotes, des primeurs, qu'il veut manger avec du pain frais et du lait chaud.

De la façon dont Virgile voulait manger ses échalotes nous ne sommes cependant pas tout à fait sûr car c'est loin le temps où nous traduisions les Bucoliques et les Georgiques en jetant parfois, très souvent, un coup d'œil de convoitise — *horresco referens* — vers les espaliers sulpiciens qui atteignaient presque aux fenêtres de la classe.

Bien des poètes, bien des artistes se sont laissé prendre au charme des jardins, non pas seulement des jardins de fleurs mais des jardins potagers. La comtesse de Noailles a écrit plus d'un vers sur la rose tomate et même sur la citrouille pansue. En peinture les légumes et les fruits servent plus souvent qu'à leur tour de modèles pour les natures mortes. N'est-ce pas vraiment une chose réjouissante pour l'œil qu'un étalage de beaux légumes frais avec leur variété de couleurs où la vie pétille encore ? Y a-t-il spectacle plus pittoresque qu'une matinée au marché Bonsecours quand les maraîchers viennent nombreux des campagnes environnantes avec des charrettes pleines de tous les produits de la terre que l'aube a baignés de sa fraîcheur ?

Par les matins clairs d'automne sous les rayons d'un soleil oblique, c'est la fête de la couleur vivante et vibrante. A travers l'encombrement des étalages sommaires, les clients vont par groupes, se mouvant à petits pas, s'arrêtant de ci, de là, pour tâter un fruit ou un légume, pour marchander, comme il convient, quoique les prix soient modiques, à cause de la surabondance des produits. La nature multiplie ses dons en achevant de se dépouiller.

Les derniers grands marchés apportent les tomates vertes dont la pulpe servira à des sauces piquantes, les barils de pommes, et les aulx tressés. La saison des primeurs commence ensuite et le maraîcher tout simple fait place à ce spécialiste, le primeuriste. D'octobre à mai, celui-ci vient offrir ses produits qui reposent en des coffres bien clos et non plus simplement sous la bache tremblotante d'une charrette. Quand un client qui a l'air sérieux s'approche, les coffres, tels des écrins, s'entrebaillent et laissent voir des laitues vertes et croquantes, des radis roses attachés par six, des bouquets de persil frisé. C'est cher habituellement mais pas trop pour du printemps hors de saison.

Dès que les légumes s'anoblissent et deviennent des primeurs, les marchands des quartiers chics en font des étalages somptueux. Les montres ont des jets d'eau qui pleurent en des vasques non sans arroser le potager qui les entoure. On n'ose mettre le prix sur les produits mais les robes de papier de soie dont on vêt les tomates minuscules, préviennent l'acheteur.

* * *

La saison des primeurs est particulièrement longue à Montréal, de septembre à mai et même à juin pour les laitues. Une bonne partie des primeurs que l'on voit chez les marchands de victuailles viennent des États-Unis, du sud des États-Unis ou même du pays lointain de Californie. Cependant il est tout près des primeuristes qui alimentent abondamment le marché local d'une bonne variété de produits.

Les vieux Romains, avant de perdre la foi en leurs dieux, croyaient que l'un d'eux, Éole, aidé de ses douze enfants, gardait les vents en des outres pour les déchaîner à son bon plaisir. Où l'on voit que ledit Éole était presque un metteur en conserve avant la lettre.

L'idée des vieux Romains d'imaginer une divinité de cette sorte, encore qu'elle fut simpliste, ne manquait pas de pittoresque. Il n'y avait rien de vrai en tout cela cependant et les Romains eux-mêmes finirent par s'en apercevoir. Comme l'a dit beaucoup plus tard Lincoln: *You can fool some people all the time; you can fool all the people sometimes but you cant fool all the people all the time.*

Aujourd'hui des gens qui n'ont pas pour cela plus de prétention réalisent des choses autrement merveilleuses que la fable d'Éole ou les autres inventions mythologiques. Ils ne gardent pas les vents en des outres, mais ils s'ingénient à conserver l'été, au beau milieu de Montréal, toute l'année durant. A la Côte-des-Neiges, ils sont comme cela un bon nombre, les Cardinal, les Deguire, les Légaré.

LES PRIMEURISTES

Dès qu'en automobile on a contourné les hauteurs d'Outremont, la plaine s'étend en pente douce jusqu'à la rivière des Prairies que l'on découvre à peine dans le brouillard d'une journée de mars. Presque au pied du Mont-Royal s'élèvent les serres des primeuristes, toutes pareilles avec leurs toits pointus dont les carreaux de verre miroitent au soleil. Nous avons visité deux de ces établissements, celui de M. Camille Légaré, qui produit les primeurs maraîchères, et celui de l'un de ses fils, qui cultive les fleurs. Nous sommes allés là de préférence parce que M. Camille Légaré est incontestablement le pionnier de la culture sous verre à Montréal. Il a élevé ses premières serres à la Côte-des-Neiges il y a trente ans, en 1894; déjà auparavant son père avait eu une serre de dimensions plus modestes mais qui produisait suffisamment pour offrir des légumes sur le marché de Montréal. Il va sans dire qu'à cette époque, les primeurs n'apparaissaient que sur les tables des gens très fortunés. Aujourd'hui, c'est un article couramment en demande; le public s'est habitué peu à peu à manger des légumes et des fruits frais en toute saison. Il est également vrai que depuis, les distances se sont raccourcies: la Floride n'est plus qu'à trois jours de Montréal et la Californie à moins d'une semaine.

Dans son entreprise de maraîcherie sous verre, M. Camille Légaré s'est associé deux de ses fils, MM. Émile et Joseph Légaré; un troisième fils, M. Arthur Légaré, s'est spécialisé depuis 1906 dans

la culture exclusive des fleurs de serres. Son établissement est voisin de celui de son père et de ses frères. Il y a sept serres pour les légumes et trois serres pour les fleurs. Elles sont en bordure de la grande route qui va à Saint-Laurent.

LES LÉGUMES

Nous visitons d'abord les serres de M. Légaré père. Dès l'entrée, une chaleur estivale nous accueille et la première pensée qui vient c'est d'enlever son paletot. Pas le moindre vent naturellement; c'est comme une de ces journées chaudes de juillet et d'août mijotant dans une atmosphère torpide et faisant soupirer pour une brise ou de la pluie.

Les grandes cloisons obliques abritent d'immenses tapis verts qui se déroulent de toute la longueur des 500 pieds de chacune des serres: ce sont des pieds de laitue, des touffes de cresson, des bouquets de persil. Comme nous restons un peu étonné devant tant de verdure inopinément apparue, M. Légaré explique philosophiquement: "C'est un gros mangeur, Montréal."

L'aspect intérieur d'une serre a quelque chose de religieusement troublant. Un jour laiteux et pourtant très lumineux tombe de la voûte sur le vert du plateau. C'est un peu la même impression, en petit, que l'on éprouve dans l'atelier d'un photographe. Les cloisons translucides qui entourent de toutes parts ne semblent pas limiter l'espace. Et pourtant, à côté d'une floraison réelle, nous voyons des champs couverts de neige qui se prolongent jusqu'à perte de vue.

Les plus grandes des serres mesurent 500 pieds de long par environ 65 de large. La superficie totale en culture est de 150,000 pieds carrés. Toute la charpente repose sur de minces montants en fer qui soutiennent des théories de tuyaux portant les uns de la vapeur pour réchauffer la place et les autres de l'eau pour arroser les plantes. La température varie pendant le jour de 70 à 75 degrés Far.; la nuit elle tombe aux environs de 45 degrés. La nuit, c'est la vapeur qui maintient la température voulue. Le jour, on se sert du soleil autant qu'il est possible. Le verre a les deux vertus, diathermane et anathermane, c'est-à-dire qu'il laisse entrer la chaleur mais qu'il ne la laisse plus sortir ensuite. L'atmosphère de la serre bénéficie donc de tous les rayons solaires et il n'y a aucune déperdition du fait de son revêtement de verre. Il est des journées, même l'hiver, où l'intervention de la vapeur n'est pas nécessaire: le soleil suffit.

L'arrosage se fait par de gros tuyaux qui reçoivent l'eau de la M. W. & Power. Ces tuyaux sont percés de trous très petits qui ne laissent passer l'eau qu'en fines gouttelettes, presque en vapeur. Le faîte pointu de la voûte s'entr'ouvre à volonté pour l'aération. Il est des jours tièdes de mars et d'avril où ces prises d'air ne se ferment pas.

Mais parlons des plantes. Elles occupent presque tout l'espace et c'est justice. De chaque côté et dans le centre d'étroites allées sont ménagées, garnies de rails où peuvent circuler des wagonnets dont on se sert surtout pour renouveler la couche de terre, car l'humus s'épuise vite dans les serres. A l'une des extrémités de chacune des serres, de

grands coffres en bois, que l'on dénomme des tablettes, garnis d'environ six pouces de terre engraisée, sont montés sur des pieds. Dans ces tablettes l'on fait les semis. Il y a un double avantage à les mettre sur pieds. Les jardiniers y travaillent plus facilement et le sous-sol sert à la culture de la rhubarbe qui n'a pas besoin de lumière autant que les autres plantes. La terre des tablettes doit être changée tous les ans. La terre dite de pleine terre doit être renouvelée sur une profondeur d'un pied environ tous les quatre ou cinq ans.

La plus grande partie de l'espace dans les serres Légaré est prise actuellement par les laitues, ces indispensables feuilles de toutes les salades. Ne viennent bien dans les serres de Montréal que la laitue Grand-Rapids, originaire du Michigan, et la laitue pommée de Boston.

Il ne faudrait pas croire que dans une serre tout vient au goût du jardinier. La nature se laisse violenter jusqu'à un certain point mais il lui reste toujours un mot à dire. Chose à noter aussi, puisque nous venons de parler de la nature qui se rebiffe, c'est qu'au printemps, la culture en serre se fait avec moins de difficulté. Tout vient, tout pousse, la sève monte bien dans les tiges et les feuilles de laitue sont vigoureuses et gaillardes. A l'automne et l'hiver pour les premières primeurs, il faut des soins attentifs et suivis; en janvier c'est toute une affaire que de réussir des semis, de risquer des piquages et des repiquages.

En marge de la laitue, il y a des plates-bandes de cresson de fontaine, plante aquatique qui s'habitue au régime sec avant de devenir garniture d'un plat

de bifteck aux pommes: des carrés de persil, ce feuillage frisé qui nous vint de France et qui lui vint d'Italie; d'autres carrés se recouvrent du feuillage sombre de la menthe, brin qui sent bon et qui finira en *Mint Sauce* pour une quelconque *Leg of mutton*. Les radis prennent peu de place et croissent dans les tablettes qui les ont vus naître; la rhubarbe se dissimule sous ces mêmes coffres.

Les dernières tomates sont récoltées vers la fin de janvier.

Plus tard la production des tomates de serres est peu rémunératrice à cause des arrivages considérables qui commencent à venir des États-Unis.

LES PROCÉDÉS DE CULTURE

Les racines de rhubarbe sont prises à l'extérieur en automne; on les laisse geler dehors et on les plante quelques semaines avant le temps que l'on a choisi pour la première récolte. Les radis ne réclament guère plus de soin. On les sème en tablettes et ils viennent tout seuls, à condition qu'on ne les laisse pas geler et qu'on les arrose à leur soif.

Les laitues, le cresson, la menthe, le persil, les tomates demandent plus de considération. On les sème d'abord en tablettes; après la germination, quand la plante a fait quelques folioles, on la pique dans une autre tablette en distançant davantage chaque plant. Un dernier repiquage se fait en pleine terre, en augmentant encore la distance entre chaque plant. Au printemps la végétation va deux fois plus vite qu'à l'automne. En semant en mars de la graine de laitue, les semis peuvent être

piqués dans trois semaines, être repiqués dans trois autres et après cinq semaines de pleine terre, la laitue peut être récoltée pour la consommation. Il faut donc à l'époque la plus favorable onze semaines pour produire un pied de salade de serre. Cela peut expliquer les prix que l'on en demande au consommateur. En décembre et en janvier, il faut environ 15 semaines pour arriver au même résultat.

Ce mode de développer le plant par piquages successifs est considéré comme le plus pratique pour sauver de l'espace. A mesure que la plante devient plus touffue on la transplante pour lui donner ses aises.

Dès que les semis sont faits il faut commencer le sarclage, exactement comme dans les jardins en plein air; dans les carrés ou tablettes, le sarclage se fait à la main; le sarclage en pleine terre se fait avec un sarcloir à très long manche en bambou semblable à une canne de pêcheur à la ligne. Pour les insectes qui naissent dans les serres, on les détruit en faisant brûler toutes les deux semaines, en de grosses cassolettes, des cotes de tabac. Il arrive souvent que des plantes soient atteintes d'une maladie. On les arrache simplement car il n'y a guère de remèdes connus pour les guérir. On a déjà tenté le procédé de stérilisation à la vapeur. C'est très coûteux, pas toujours heureux. De plus la plante ainsi traitée perd toute sa richesse en vitamines; si la science ne peut dire encore ce que sont les vitamines elle sait au moins leur nécessité. Sans vitamines, le scorbut, le beri-beri et bien d'autres maladies restent incurables. A pro-

pos nous avons oublié plus haut de signaler que le cresson tout en faisant une excellente salade offre cette vertu appréciable d'être antiscorbutique.

Les divers travaux dans les sept serres de M. Camille Légaré occupent un personnel qui peut varier selon les époques, de 25 à 35 jardiniers et jardinières. La main-d'œuvre féminine est employée surtout pour le repiquage, la mise en bottes des radis, la préparation des bouquets de cresson et de persil.

Nous terminons la visite en passant par la chaufferie centrale. Quatre foyers énormes consomment le charbon à la tonne. C'est d'ici que partent les tuyaux à vapeur qui vont produire le printemps dans les serres.

INDUSTRIEL ET PROTECTIONNISTE

Comme nous le faisait remarquer M. Légaré, le primeuriste est un industriel autant qu'un agriculteur. Il a ceci de commun avec les autres industriels en tout cas qu'il désire un régime protecteur contre les produits des États-Unis. M. Camille Légaré est d'avis que la culture maraîchère sous verre, au Canada, est appelée à disparaître si les droits sur les produits américains ne sont pas élevés. Ces droits sont actuellement d'environ 25 pour cent, *ad valorem*, mais sur la valeur aux États-Unis.

En Californie, la main-d'œuvre horticole — de la main-d'œuvre chinoise le plus souvent — est très bon marché et à tel point que des laitues importées de là-bas peuvent s'offrir à des prix très bas. L'horticulteur canadien voudrait naturellement que le tarif fixe un droit spécifique sur ces produits ou

encore hausse le droit et le fasse porter sur le prix valant à Montréal.

Les moyens de transport sont assez améliorés aujourd'hui pour permettre à Montréal de s'approvisionner de légumes en Floride et encore plus facilement dans les serres de la Nouvelle-Angleterre. On sait que les plus grandes forceries d'Amérique sont établies aux environs de Boston.

La culture maraîchère sous-verre vaut d'être sauvegardée au Canada. Outre qu'elle contribue à diminuer nos importations de légumes — et la quantité qui en vient des États-Unis est considérable, d'une valeur de plusieurs millions de dollars chaque année — elle peut fournir en hiver du travail à la main-d'œuvre agricole.

LES FLEURS

Après avoir passé l'après-midi dans les serres-potagers, il ne nous restait que fort peu de temps pour admirer les splendides variétés de fleurs que cultive, dans d'autres pavillons vitrés, tout à côté, M. Arthur Légaré. Celui-ci vend des fleurs coupées à presque tous les fleuristes de Montréal. Il a été le premier Canadien français dans cette industrie.

Dans les serres de fleurs il ne se fait pas de culture en pleine terre; tout est planté en tablettes. En mars on récolte en abondance les tulipes de toutes sortes, ces Hollandaises extravagantes en nuances; les œillets qui fleurent la cannelle: les jonquilles, les daffodils, deux cousins du narcisse: les iris, fleurs éthérées perchées sur des roseaux; les pois de senteur, frêles comme des orchidées; en moindre

quantité, la giroflée au parfum prenant; le muflier, le jasmin, noctambule qui embaume la nuit et reste inodore le jour; l'héliotrope, fleur capiteuse et langoureuse qui rentre dans la gamme des parfums violets; le réséda, fleur sans prétention. Les plantes d'appartement sont légion de même que les fougères et la verdure de l'asperge.

La serre s'orne encore de bien d'autres plantes plus rares mais qui restent là: des cactus, une ronce de Palestine, vieille d'on ne sait combien d'années, un caoutchoutier monstre, de quinze pieds de haut et qui étend ses feuilles plates et sans nervures de toute la largeur de la serre.

Le système de chauffage est ici le même que dans les serres maraîchères. Il n'y a pas de tuyaux d'arrosage cependant. On donne à boire aux fleurs avec l'arrosoir portatif et l'eau n'est pas versée sur les feuilles de la plante mais seulement sur la terre qui entoure sa racine.

* * *

Les entreprises horticoles de MM. Légaré sont strictement personnelles. Il n'est pas question ici de compagnie à responsabilité limitée et nous n'avons pas poussé l'indiscrétion jusqu'à nous enquérir du capital que peuvent représenter les divers établissements non plus que du chiffre approximatif des recettes. Ce que nous avons vu cependant suffit à nous convaincre que les serres Légaré constituent une part appréciable de l'actif économique du Canada français.

Granger Frères

Plus que le boulevard Saint-Laurent, la Place d'Armes, devenue plaque tournante pour le tramway, marque, à Montréal, dans le bas de la ville, la séparation entre l'Est et l'Ouest. Longtemps elle fut comme un État-tampon entre les deux groupes ethniques. La haute finance anglo-saxonne n'a jamais pensé d'aller au delà en construisant ses gros *buildings* et c'est à peine si la basoche anglaise s'était acquis un droit de passage dans le couloir des pas-perdus de la rue Saint-Jacques pour atteindre jusqu'au palais de justice.

Pour marquer davantage la séparation, peut-être simplement pour ménager les beaux arbres qui assuraient un peu de fraîcheur à M. de Maisonneuve, qui, sur son socle aquatique, tourne stoïquement le dos à la *Bank of Montreal*, les messieurs de Saint-Sulpice avaient élevé une grille en fer forgé tout autour de la place. La grille a fini par disparaître en même temps que les bancs où somnolait, les jours et les soirs d'été, une intéressante population d'oisifs; et grâce aux attentions d'une voirie intelligente, les tertres de gazon se sont recouverts d'asphalte: les derniers arbres achèvent d'étouffer, après dix ans. On craignait sans doute, selon le mot de Maisonneuve, que les arbres se changeassent en Iroquois. On les a fait disparaître.

Et puis l'Est, c'est-à-dire l'élément français, a commencé à traverser ce plateau asphaltique. C'est la *Banque d'Hochelaga* qui depuis plusieurs

mois indique l'heure en face de l'hôtel des postes. On trouve aussi des nôtres — banquiers, courtiers, agents de change, marchands — dans les grandes et les petites rues jusque passé le square Victoria. Le groupe anglais est loin d'avoir fait les mêmes progrès de notre côté. Comme quoi nous gagnons du terrain.

La Place d'Armes — pourquoi les guides d'autocars s'égosillent-ils à dire *Place-the-Arms* à leurs touristes américains ? — est certes le point stratégique du bas de la ville. Nous y occupons des positions avantageuses et pour peu que nous fassions quelques autres acquisitions, la *Bank of Montreal* et le *Royal Trust* se trouveront un beau matin en territoire français.

* * *

Le seul établissement commercial de la Place d'Armes est canadien-français, la librairie *Granger Frères*. Tous nos lecteurs connaissent cette maison grise qui superpose ses étages de fenêtres cintrées à l'angle de la rue Notre-Dame et de la Place d'Armes. Un agent d'immeuble dirait que c'est un site incomparable. On s'attendrait à trouver là le bureau principal d'une banque, celui d'une administration de chemin de fer ou quelque chose d'aussi considérable. C'est une librairie simplement mais l'une des plus grandes librairies du pays, en tout cas la plus grande librairie du Canada français. Et cette librairie joint à son commerce du livre le commerce de la papeterie, de l'article scolaire, de l'article de bureau, de l'article religieux,

du papier-tenture, de l'article de fantaisie. C'est probablement la seule maison au Canada qui réunisse tous ces commerces sous un même toit.

La compagnie *Granger Frères, limitée*, n'est que locataire de l'édifice mais la succession Granger en est propriétaire de même que de l'immeuble voisin, rue Notre-Dame, entièrement réservé au commerce de gros de la compagnie.

* * *

La librairie *Granger* a été fondée en 1885, côte Saint-Lambert, par M. Flavien Granger qui venait d'abandonner la gérance de la maison *Cadieux-Derome*. M. Granger disposait d'un capital de \$500; c'est dire qu'il n'avait pas d'employés et les premiers temps quand il fallait livrer des marchandises il fermait tout simplement sa boutique. En 1888 il s'associa son frère Hector et à la mort de celui-ci, en 1890, son autre frère, Alphonse Granger, qui abandonnait alors la gérance chez *J.-B. Rolland & Fils*. En même temps le commerce était transporté à la Place d'Armes, au rez-de-chaussée du magasin actuel. Les frères Granger avaient commencé par le commerce de détail; ils entreprirent en plus le gros et réussirent. Ils prirent un, puis deux étages de plus et enfin tout l'édifice. Ils absorbèrent même un peu plus tard la maison *Cadieux & Derome*, vers 1905, et ils se portèrent acquéreurs des fonds de commerce de *Gareau & Sauriol*, de la *National Loose Leaf Co.*, et de la *Librairie Napoléon Giroux*.

En 1906 comme on achevait de transporter dans le magasin de la Place d'Armes les marchandises

de *Cadieux et Derome*, l'édifice s'écroula. Cet accident fit beaucoup parler à l'époque. Il s'était produit la nuit heureusement et il n'y eut pas de victimes. Les frères Granger eurent avec leur proprio, la succession Muir, un long procès qu'ils gagnèrent, et tout finit par s'arranger; la librairie *Granger* achetait l'immeuble qui fut réparé, solidé, rafistolé. Un peu plus tard les frères Granger achetaient l'immeuble voisin qui sert depuis d'entrepôt et de magasin de gros.

La librairie *Granger Frères, limitée*, fut organisée en 1910, en vertu d'une charte provinciale. M. Flavien Granger mourut en 1913 et son frère, M. Alphonse Granger, six mois plus tard, au début de 1914. Le premier n'avait qu'une fille et l'autre était célibataire. Depuis quelques années ils avaient intéressé à leur commerce un de leurs neveux, M. Paul Granger, qui est encore aujourd'hui membre du conseil d'administration de la compagnie et qui dirige un des rayons du magasin. La librairie *Granger* pouvait dès lors compter sur un personnel compétent et à la tête duquel se trouvait M. Édouard Gariépy, le gérant actuel. Celui-ci était entré au service des Granger en 1901, à l'âge de 15 ans, après un cours commercial au Mont-St-Louis. A la mort des MM. Granger, M. Gariépy était en mesure, après avoir passé par tous les services, de prendre la direction de l'entreprise. Elle lui fut confiée par la *Société d'Administration Générale*, désignée comme exécutrice testamentaire des deux fondateurs de la maison.

L'exécutif de la compagnie fut reconstitué selon les dispositions testamentaires. Le conseil d'ad-

ministration se compose actuellement comme suit : président, M. J.-Théo. Leclerc, directeur général du *Crédit Foncier Franco-Canadien*; vice-président, M. F.-G. Leduc, gérant du bureau chef de la *Banque d'Hochelaga*; secrétaire-trésorier et administrateur-gérant, M. Édouard Gariépy; directeurs: MM. Paul Granger, neveu de MM. Alphonse et Flavien Granger, et M. Pinault, gérant d'un des rayons du magasin et l'un des plus anciens employés.

Parmi les membres du personnel plusieurs sont à l'emploi de la maison depuis de longues années, cntr'autres M. Joseph Cormier, chef de la comptabilité, M. U. Pinault, chef du rayon du papier-tecture, M. Constantin, chef du rayon de la littérature, M. Hervé Larocque, chef du rayon des livres canadiens.

* * *

M. Gariépy, qui nous donne tous ces renseignements sur la maison, a été témoin du développement de l'entreprise, ces vingt dernières années. La librairie *Granger* qui au début ne disposait que d'un capital de \$500, avait au dernier inventaire pour plus de \$300,000 de marchandises en magasin. Son chiffre d'affaires est de presque trois-quarts de million annuellement, un peu plus de \$700,000 pour le dernier exercice.

Le magasin est divisé en deux parties bien distinctes: à l'angle de la Place d'Armes et de la rue Notre-Dame, c'est le magasin de détail et dans l'édifice voisin, rue Notre-Dame, le magasin de

gros, avec salles d'échantillons, entrepôts, salles d'expédition.

Le magasin de détail a dix rayons que nous énumérons simplement: littérature canadienne; littérature française; littérature religieuse; livres de classe; articles de classe; articles de bureaux; articles religieux; papeterie; articles de fantaisie; papienture.

Cela ne donne pas une idée juste de l'ampleur du commerce, mais nous supposons que nos lecteurs ont déjà visité la librairie *Granger*. Le rayon des articles de fantaisie comprend par exemple toute la maroquinerie, les articles de décoration, les jeux, les jouets, les bibelots, les cartes postales.

Il paraît que la carte postale, sans être l'objet d'une manie générale comme autrefois, est encore en très grande demande, surtout la carte postale de bon goût, la carte postale artistique si on peut dire. La collection de la librairie *Granger* est l'une des plus riches à Montréal. La maison se fait une spécialité, au rayon de la littérature française, des pièces de théâtre. Les grandes troupes françaises qui sont passées au Canada ces dernières années ont pu y trouver tout ce dont elles avaient besoin.

La librairie proprement dite comprend à elle seule quatre rayons. Il n'est pas un amateur de livres à Montréal qui ne la fréquente. Il en vient même de loin pour bouquiner et chez *Granger* on bouquine tout à son aise.

Comme nous le disions plus haut, la maison *Granger* est la seule qui réunisse sous un seul toit autant de commerces distincts. Le personnel comprend une centaine d'employés, plus dix repré-

sentants extérieurs, qui couvrent tout le territoire des provinces maritimes, du Québec et de l'Ontario, La maison a établi un service de livraison des marchandises par autocamions.

Une forte partie du commerce se fait par la poste, dans les provinces de l'Ouest particulièrement, où les représentants ne se rendent pas. La maison distribue une trentaine de catalogues dont quelques-uns sont réédités chaque année. Tous ces catalogues sont splendidement illustrés et l'ensemble forme un volume d'un millier de pages ou plus. C'est aussi considérable que les catalogues d'*Eaton* mais forcément plus spécialisé.

La maison *Granger* fait directement ses importations d'Europe et des États-Unis. Elle achète aux États-Unis des articles de bureau, des articles de classe, des papiers-tecture; de France, des livres, des articles religieux, des reliures de luxe pour les amateurs; de Belgique, des papiers-tecture et des livres; d'Allemagne, des jeux, des jouets, des articles de fantaisie; d'Italie, des articles de fantaisie.

La maison cependant cherche toujours, nous assure M. Gariépy, à donner la préférence à l'article canadien quand la chose est possible. Pour le livre la maison n'édite pas généralement mais elle a ouvert un rayon spécial pour la vente des ouvrages canadiens. Elle n'édite qu'occasionnellement et des choses qui ont plus qu'un intérêt passager et qui sont susceptibles d'intéresser un public nombreux. Ainsi, récemment, elle éditait la géographie des frères Maristes que l'on dit être un modèle du genre. C'est l'ouvrage de géographie cana-

dienne le plus complet qui ait été publié. Son édition a coûté une somme formidable à la maison *Granger*. Bien peu d'autres auraient pu l'entreprendre.

Une autre édition à noter, c'est celle des tableaux d'histoire du Canada, de Desrosiers et Bertrand, dessins de Jean-Baptiste Lagacé. La série comprend 36 tableaux en couleurs.

Dans le même genre, la maison *Granger* vient encore d'éditer l'album des dessins d'Edmond Massicotte.

Le succès de la maison *Granger* est une preuve de plus à ajouter à toutes celles que nous avons déjà données du progrès des Canadiens français dans le domaine économique. Cette entreprise représente cependant plus pour notre groupe qu'un avancement matériel puisqu'elle participe très directement à son développement intellectuel.

Genin-Trudeau

C'est l'un des noms les plus connus dans le commerce du gros à Montréal. Le passant de la rue Notre-Dame est accoutumé à voir, dans l'étroite allée bordée de maisons grises qui va de la Place d'Armes au boulevard Saint-Laurent, le magasin *Genin-Trudeau* dont l'une des vitrines s'adornes des affiches de la *Compagnie Générale Transatlantique* et de l'image de ses paquebots. On sait moins cependant dans le public que cette entreprise est aujourd'hui essentiellement canadienne-française et que l'entreprise commerciale se double d'une entreprise industrielle.

On peut faire remonter la fondation de la maison à 1889, lors de l'établissement, à l'angle des rues Sainte-Catherine et Saint-Laurent, où se trouvent aujourd'hui les comptoirs *Woolworth*, de la *Compagnie générale des bazars*, qui faisait le commerce, gros et détail, de la binteloterie. Ce bazar appartenait à M. le comte Jean de Plan de Sieyès et au baron de la Polinière, son beau-frère. M. J.-R. Genin en était le gérant.

Peu de temps après la société fut dissoute, M. de la Polinière continuait seul à faire commerce aux Bazars. En 1893, M. de Sieyès, s'étant associé M. Genin, fonda la maison *Sieyès & Genin*, dont le premier magasin fut situé au no 59, rue Saint-Sulpice. M. J.-Arthur Trudeau était le comptable de l'entreprise qui ne s'occupait que de l'importation et de la vente en gros des articles de fumeur, des

articles de fantaisie et des produits de la parfumerie. En novembre 1895, M. Trudeau devint associé de la maison qui prit le nom de *Sieyès, Genin & Cie*. Les comptoirs se transportèrent au no 10, rue de Bresoles; trois ans plus tard, nouveau déménagement dans le local actuel, 22 et 24, rue Notre-Dame ouest, qui portait alors les nos 1670 et 1672 Notre-Dame. En 1904 M. de Sieyès ayant manifesté le désir de se retirer des affaires, MM. Genin et Trudeau se portèrent acquéreurs de ses intérêts. La compagnie *Genin-Trudeau* fut constituée cette année-là même. En 1909 une charte fédérale permettait d'organiser l'entreprise en compagnie à responsabilité limitée. Les premiers administrateurs furent MM. J.-Raoul Genin, J.-Arthur Trudeau, J.-Gustave Trudeau, le frère du précédent, Adélar-R. Gravel et Raymond Déry. Ce dernier s'est noyé accidentellement en août 1909, à Saint-Hilaire. Il fut remplacé par M. J.-T. Bisson, qui administre actuellement la succursale de la maison à Québec. M. Genin est décédé il y a quelques années et il n'a pas encore été remplacé comme administrateur. Ses intérêts dans l'entreprise sont cependant passés à M. Arthur Trudeau.

Le conseil d'administration est actuellement constitué comme suit: président, M. J.-Arthur Trudeau; secrétaire-trésorier, M. Adélar-R. Gravel; directeur, M. J.-T. Bisson. Un poste de directeur reste libre. Les quatre que nous venons de nommer contrôlent la presque totalité des actions. L'entreprise fait toujours le même commerce, c'est-à-dire l'importation et le gros des articles de fumeur,

des articles de fantaisie, des articles religieux. Elle garde la représentation exclusive au Canada de la Régie française pour les cigarettes et les tabacs, et la représentation exclusive de la *Compagnie générale transatlantique*. Il y a 30 ans que la maison *Genin-Trudeau* est l'agent général de cette grande compagnie de navigation française. Un bureau spécial lui est réservé au no 24, rue Notre-Dame ouest; M. Arthur Trudeau en est le directeur et M. Charles Montestruc, le sous-directeur.

Depuis quelques années cependant la maison *Genin-Trudeau* a joint à son commerce la fabrication de la plupart des articles qu'elle importait autrefois. Au No 22, rue Notre-Dame on trouve une fabrique de pipes, et une fabrique de chapelets; une fabrique de maroquinerie est établie à Beauharnois depuis 1916. La maison occupe encore un vaste entrepôt, au No 42, rue Notre-Dame ouest, pour les tabacs et les cigarettes importés de France et les tabacs à pipe canadiens.

La maison *Genin-Trudeau* est la plus ancienne du genre et pour l'importation et pour la fabrication. Son commerce s'étend maintenant de Victoria au Cap Breton et douze voyageurs visitent continuellement la clientèle. Dans les bureaux et les ateliers, le personnel est d'environ 60 employés.

La maison principale, 22-24, Notre-Dame ouest est une solide maison en pierre, à quatre étages. La façade est occupée par les bureaux de la *Compagnie générale transatlantique* et le cabinet particulier de M. Trudeau. Ensuite c'est la grande salle des échantillons où, en des montres — on en voit de semblables au Château de Ramezay pour la numis-

matique — sont exposés des sacs à tabac de toutes les grandeurs et de tous les formats, des pipes de tous les calibres, des chapelets, des médailles, des portefeuilles et mille autres bibelots de même genre. En arrière sont les hauts pupîtres de la comptabilité.

Le sous-sol sert d'entrepôts et de salle d'expédition. D'autres entrepôts et d'autres salles d'échantillons sont installés aux trois étages supérieurs, empiétant sur le territoire des ateliers.

LA FABRICATION DE LA PIPE

La pipe est originaire d'Amérique comme le tabac. En 1560 Jean Nicot rapportait en France de longs chalumeaux, terminés par un petit réchaud, qu'il tenait des aborigènes américains. Les anciens Romains ont peut-être connu la pipe pour fumer le chanvre mais cette coutume était disparue au moyen âge. En Orient la pipe trouva rapidement des adeptes; on fuma l'oucka. Les Persans eurent le cadjan. En Europe la pipe resta longtemps l'apanage de la marine. On connaît la pipe de Jean Bart se promenant au-dessus d'un baril de poudre ou empestant les galeries du palais de Versailles. Sous l'empire napoléonien, les grognards rendirent la pipe célèbre. Des maréchaux chargeaient l'ennemi à la tête de leurs soldats avec le brûle-gueule entre les dents. On connaît la pipe d'honneur du maréchal Oudinot.

A la restauration la pipe avait fait son entrée dans le monde des intellectuels. Une orgie romantique de 1830 n'était pas complète sans une série

de pipes bien culottées. L'industrie de la pipe passa en Europe pour s'y perfectionner. On apprit à faire les pipes en porcelaine, en racine de bruyère puis en écume de mer. De tout temps on a dû faire des pipes au Canada, avec du bois de merisier notamment, mais autrefois les belles pipes venaient de France, d'Autriche et d'Irlande. Ces dernières années la fabrication de la pipe est devenue au Canada une industrie véritable. La maison *Genin-Trudeau* en est le pionnier.

Elle fabrique maintenant la pipe en racine de bruyère, la pipe en calebasse et la pipe en écume de mer, avec bout en ambre, en imitation d'ambre et en caoutchouc. Presque toutes les matières premières viennent de l'étranger. L'écume de mer vient de Turquie et s'achète par l'entremise de courtiers new-yorkais; la racine de bruyère, un bois dur et qui ne brûle que difficilement, vient de Corse ou du nord de l'Algérie; l'ambre vient d'Allemagne, en plaques plus ou moins épaisses, de différentes teintes et de différentes qualités; l'imitation d'ambre, le *juvelith*, transparent ou nuageux, vient d'Autriche; le caoutchouc durci vient d'Allemagne, d'Angleterre et de France; les calebasses croissent dans le Sud africain et elles sont ouvertes et vidées avant d'être envoyées sur le marché de Londres.

La préparation des têtes de pipes en racine de bruyère est une industrie essentiellement française et qui est restée française. La racine de bruyère est transportée de Corse ou d'Algérie à Marseille et de là dans le Jura où les habitants de quelques petites villes se sont spécialisés dans cette fabrication. Le bois est fendu, selon la forme des racines, en petits

blocs que l'on appelle des ébauchons. Ceux-ci sont tournés comme il convient.

Chez *Genin-Trudeau*, on reçoit les têtes en bois brut et non trouées. Une vrille mince fait le trou et en même temps la spirale d'une vis. Le bois est teint à l'aniline et brûlé pour que la teinture prenne bien. On polit sur une brosse rotative et l'on recommence encore une fois la teinture et le brossage.

L'AMBRE ET LE CAOUTCHOUC

Les plaques d'ambre sont débitées à la scie à ruban, en petits blocs de la longueur et de la grosseur voulues. Un ouvrier tourne les blocs en les appliquant d'abord contre une meule en papier sablé, puis contre une meule en acier. En présentant le bloc de telle façon, l'ouvrier obtient la forme ronde ou ovale et pratique la lentille du bout qui permettra de tenir la pipe entre les dents. Le morceau d'ambre est mis dans le nez d'un tour et une vrille longue et effilée perce un trou d'un travers à l'autre; un autre outil pratique la vis; on polit avec de la poudre de ponce et sur une meule de tripoli. Pour que l'ambre garde sa couleur, on le met bouillir de cinq à dix heures dans un bain d'huile; cela permet encore de le courber au besoin. Il ne reste plus qu'à joindre le bout d'ambre et la tête de pipe par une petite rondelle d'os qui se visse aux deux pièces. La pipe se garnit souvent d'une virole en argent, en or ou en doublé-or. Ces viroles sont faites à l'aide d'un petit laminoir qui enroule les minces plaques de métal et les découpe. Il ne reste ensuite qu'à souder.

Le caoutchouc et l'imitation d'ambre se travaillent de la même façon que l'ambre.

L'ÉCUME DE MER

Les têtes de pipes en écume de mer sont faites entièrement à la main. L'écume de mer vient en morceaux gros comme des pommes de terre ordinaires. Après une submersion d'une dizaine d'heures dans l'eau, cette pierre se coupe bien; l'ouvrier se sert d'une espèce de tranchet, semblable à celui du cordonnier. Le polissage se fait à la main aussi et la poudre de ponce est la matière polissante. La maison *Genin-Trudeau* est la seule du pays qui fabrique entièrement la pipe en écume de mer.

Ajoutons qu'elle vend les pipes irlandaises *Peterson* et les pipes françaises brevetées, *Super-Ropp*.

L'INDUSTRIE DU CHAPELET

Cet atelier est ouvert depuis deux ou trois ans seulement. Il est sous la direction de M. L. Guidamour. On n'y fabrique que des chapelets de bonne qualité et des chapelets de luxe, faits de perles artificielles, de pierres véritables comme le cristal de roche, l'améthyste, le lapis-lazuli, le jaspe, l'aventurine, l'œil-de-tigre, l'œil-de-chat, l'œil-de-faucon, et différents quartz, sur monture d'argent, de doublé-or ou d'or solide à tous les titres.

Les grains de coco sont aussi employés de même que les grains d'imitation de coco ou cocotine. Ces

grains sont teints à l'aniline. Les grains en nacre — la nacre de Jérusalem et de Bethléem — et en os sont encore employés quoique moins en demande qu'autrefois.

Les pierres véritables sont préparées par des lapidaires français. Les perles de verre proviennent de Bohême ou de Tchéco-Slovachie si l'on veut suivre la géographie révisée à Versailles. C'est Gablonz, ville de Bohême, qui est le centre de l'industrie de la perle de verroterie. Certaines perles sont taillées à la main, facette par facette, sur une meule douce. Les plus communes sont faites en des moules un peu semblables à des gaufriers.

La perle artificielle ou perle-satin nous vient de Paris; elle est faite généralement d'une perle de cristal recouverte d'une composition d'essence d'orient et de collodion. L'essence d'orient est tirée des écailles de certains poissons et sert à donner l'orient.

La qualité des perles artificielles employées par la maison *Genin-Trudeau* est telle que l'on peut dire qu'elles sont presque indestructibles. Elles résistent aux bains chauds aussi bien qu'aux acides.

Les grains de toutes sortes sont importés en colliers. Des ouvrières d'une remarquable habileté les enfilent en séparant chaque dizaine par un *gloria-patri*. L'ouvrière n'a pour tout outil que deux pinces. Elle commence par passer dans chaque grain un bout de fil d'or ou d'argent et d'un coup de pince elle ferme les œillets. Quand une quantité suffisante de grains sont préparés, elle les relie en montant une chaîne dont les mailles ont été enroulées d'avance. De chaque côté d'un

gloria-patri la chaîne s'agrémente souvent d'un motif décoratif en filigrane.

Les mailles de chaîne sont faites avec du fil d'or ou d'argent, enroulé en cannetille sur un mandrin puis coupé sur une petite scie aux rotations excessivement rapides.

Les placages définitifs d'or ou d'argent se donnent quand le chapelet est entièrement monté. C'est là que l'on constate la résistance des perles artificielles et des pierres, quand elles sont soumises à la chaleur des bains d'acides. Le courant électrique transporte, de l'anode à la cathode, les atomes du métal précieux. Le procédé est celui de la galvanoplastie.

Le chapelet est ensuite poli dans un tonneau rempli de billes d'acier et de sciure de bois. On fait aussi un polissage humide, l'eau étant enrichie de flocons de savon, tel le savon *Velours* de *Barsalou*.

La fabrication du chapelet de luxe est un véritable travail d'orfèvrerie.

Certaines chaînes sont achetées toutes faites mais la maison se propose bien de fabriquer bientôt tout ce dont elle a besoin. Elle frappe déjà des médailles scapulaires d'après un original dessiné et modelé par Me Jean Bailleul, de l'École des Beaux-Arts de Québec. Ce même modèle sert aussi à frapper des cœurs de chapelet.

La maison pourra entreprendre aussi la fabrication des statues religieuses en métal doré, des crucifix de toutes sortes. Il n'y faudra songer cependant que si les changes européens reprennent leur cours normal. Pour le moment, le produit

d'Europe défie toute concurrence et la maison *Genin-Trudeau* se contente d'importer.

Pour l'article religieux elle représente un bon nombre des principales maisons françaises.

LA MAROQUINERIE

Tout le travail de maroquinerie se fait à Beauharnois. On y fabrique les petits articles en cuir, boîtes à faux-cols, étuis à fume-cigarette, portefeuilles de tous modèles et de tous formats, sacs à tabac, étuis à cigarettes. L'atelier de Beauharnois fournit notamment tous les étuis à pipe, à fume-cigare et à fume-cigarette dont la fabrique de Montréal a besoin, de même que les étuis à chapelets.

Pour la maroquinerie de grand luxe la maison *Genin-Trudeau* importe encore d'Autriche et de quelques autres pays d'Europe, mais chaque année le chiffre de l'importation diminue à mesure que l'atelier de Beauharnois augmente sa production.

Desmarais & Robitaille

Tout près de l'église de la *Paroisse*, dans le rayon d'ombre que projettent les tours jumelles du temple sulpicien, la maison *Desmarais & Robitaille* a établi son commerce liturgique. Les vitrines sont des chapelles où de lourds ostensoirs d'or fulgurent sur des trônes, entourés de fleurs et de candélabres. Des anges, hiératiquement, sous leurs ailes reployées, sont en prostration. Plus qu'un étalage commercial, c'est pour le passant affairé et pressé un rappel fugitif aux préoccupations spirituelles.

L'intérieur du lieu, avec ses boiseries gothiques, ses balustrades en ogives entourant une galerie en jubé, donne véritablement l'impression d'un temple ou plutôt d'un sanctuaire: les ors des vases sacrés, les cuivres des lampes multiples, qui pendent du plafond, ont des scintillations qui se reverberent dans les glaces et vont mourir en reflets doux sur l'acajou patiné. En des niches vitrées, le chef aurolé, les statues de saints sont encore plus nombreuses qu'à l'église.

Le personnel parle bas, marche à pas feutré. C'est le calme, la tranquillité, le recueillement d'un lieu sacré. Les visiteurs sont presque tous des prêtres, des religieux, des religieuses; ce sont les principaux clients. Sans les montres vitrées où la marchandise s'étale comme dans les magasins ordinaires, on ne croirait pas à une entreprise commerciale.

* * *

Le bureau de M. Louis-Arthur Robitaille est situé au haut du large escalier qui, au fond, conduit au jubé-mezzanine. C'est une large pièce vitrée, dont les cloisons sont décorées de motifs ogivaux en bois d'acajou. Un jour sombre y pénètre. Seule la table du pupitre s'inonde de la lumière crue d'une ampoule électrique cachée sous un abat-jour vert. M. Robitaille veut bien nous parler de sa maison mais à condition que nous parlions le moins possible de lui-même. Pour nous rendre à son désir nous ne dirons que l'indispensable.

M. Louis-Arthur Robitaille est le président de la compagnie *Desmarais & Robitaille, limitée*, qui existe en vertu d'une charte fédérale depuis environ quinze ans. Il y a cinq ans, M. Eugène Desmarais, fils du fondateur, s'est retiré de l'entreprise. M. Robitaille détient maintenant la presque totalité des actions; les autres directeurs sont des employés qu'il a intéressés nominalemet dans son commerce.

Autrefois le commerce des ornements d'église, des ornements sacerdotaux, des articles religieux, était représenté par un grand nombre de maisons à Montréal. Il n'en reste plus que quelques-unes, deux principalement, dont la maison *Desmarais & Robitaille*. Celle-ci a été d'abord la maison *Desmarais & Fils*, fondée il y a une cinquantaine d'années par M. Elie Desmarais, qui eut plus tard son fils, M. Eugène Desmarais, comme associé. La maison Desmarais absorba successive-

ment les maisons *Albert Gauthier, Beullac, C.-B. Lanctot.*

M. Robitaille ayant lui-même fondé une maison nouvelle, M. Desmarais lui proposa une association et la compagnie *Desmarais & Robitaille, limitée*, fut organisée telle qu'elle existe aujourd'hui. A la mort de M. Élie Desmarais, son fils continua la société pendant un certain temps; il y a cinq ans, il cédait tous ses intérêts à M. Robitaille.

* * *

La compagnie *Desmarais & Robitaille* a un magasin aux nos 31-33-35, rue Notre-Dame ouest; une succursale à Ottawa, au no 121, rue Rideau et un atelier de statuaire au no 100 de la rue Saint-Paul est, à Montréal. C'est donc une entreprise à la fois industrielle et commerciale.

A la fin du dernier exercice, la compagnie avait un actif de \$600,000; elle portait un stock de \$300,000 de marchandises dans son magasin de Montréal et de \$75,000 dans son magasin d'Ottawa. Le personnel est de cinquante employés à Montréal, tant dans les ateliers qu'au magasin, et de huit employés à Ottawa. Le nombre des comptes actifs est présentement de 7,500.

Le commerce s'étend à tout ce qui se rapporte au culte catholique; il réunit des spécialités qui, en France par exemple, appartiendraient à une demi-douzaine de maisons différentes: les ornements d'église, statues, chemins de croix, bannières, drapeaux, fleurs artificielles, etc; les ornements sacerdotaux, chasublerie, lingerie d'autel; l'orfèvre-

rie religieuse, calices, ciboires, ostensoirs, burettes; la bronzerie d'église, chandeliers, candélabres, lampes de sanctuaires; les articles religieux, chapelets, images, médailles, en or, en argent, en bronze, en aluminium, livres de prière, en français, en anglais, en latin, bréviaires, missels, croix murales, statuettes; les articles de consommation cultuelle, huiles à brûler, cierges bougies, vins de messe, palmes.

Pour les vins de messe, c'est la succursale d'Ottawa qui en fait exclusivement la vente. La loi des liqueurs québécoise réserve à la commission gouvernementale le commerce des vins, même pour le culte. Par contre la loi de prohibition de l'Ontario permet la vente des vins pour fins sacramentelles et la maison *Desmarais & Robitaille* a pu reprendre là-bas le commerce qu'elle faisait autrefois à Montréal. Une loi fédérale cependant permet au clergé d'importer lui-même les vins du culte et de n'importe où: c'est ainsi qu'en s'adressant à la succursale d'Ottawa, le clergé de la province de Québec peut acheter des vins de messe de la maison *Desmarais & Robitaille*. Nos lois ont de ces subtilités.

En dehors de Montréal la maison *Desmarais & Robitaille* n'a pratiquement pas de concurrence au Canada pour la plus grande partie de son commerce. Aussi sa clientèle se recrute-t-elle dans tout le pays, de l'Atlantique au Pacifique, à Terre-Neuve et même dans les États américains limitrophes. Occasionnellement elle expédie des marchandises dans les missions, à Haïti, en Indo-Chine, en Chine, au Japon, dans le diocèse africain de Mgr Forbes, par-

tout où le Canada apostolique cherche de l'expansion. Des voyageurs visitent la clientèle dans les provinces maritimes, dans le Québec et l'Ontario. Plus loin, la vente se fait par catalogue. Les envois dans les missions canadiennes, au Mackenzie, dans le Nord ontarien, dans le vicariat apostolique du golfe Saint-Laurent, sont fréquents.

* * *

Les marchandises sont presque toutes importées: de France, la chasublerie, les broderies pour bannières, les fleurs artificielles, les soies des cinq couleurs liturgiques, les draps d'or, les galons, les franges, les fils et les bouillons d'or, l'huile, les images, les médailles, l'orfèvrerie, les bronzes, les livres de prières depuis le petit paroissien romain jusqu'au beau missel enluminé; d'Allemagne, les images, les médailles, les crucifix, la verrerie; de Tchéco-Slovaquie, la verrerie; d'Angleterre, les tissus de soie et de velours; d'Irlande, les toiles de lin; d'Italie, les marbres d'art, carrare et albâtre; d'Espagne, de France et d'Italie, les vins de messe; de Suisse, les dentelles; des États-Unis, les palmes du dimanche des rameaux, les cierges et les bougies. La Belgique, avant les destructions de la dernière guerre, fournissait surtout des livres de prières. Il faudra des années avant que le tort soit réparé.

Les cierges se fabriquent aussi au Canada mais pas toutes les sortes de cierges. Certaines médailles se frappent ici. Pendant la guerre la maison *Desmarais & Robitaille* a édité quelques séries d'images en couleurs qui ont obtenu un certain succès. Pour les bronzes, les fonderies canadiennes en

produisent, mais elles ont négligé jusqu'ici l'article exclusivement religieux. Il en est de même pour la plupart des autres objets en métal. D'ailleurs la population du Canada ne serait pas suffisante pour justifier ici l'établissement de telles industries. La demande suffit tout juste pour faire vivre quelques maisons de commerce. La grande spécialité de la maison *Desmarais & Robitaille*, c'est d'avoir constamment en magasin un assortiment très varié de tous les objets nécessaires au culte. C'est une spécialité qui étonne toujours les représentants de maisons européennes qui la visitent.

* * *

Le magasin de la rue Notre-Dame compte cinq étages, plus un demi-étage au rez-de-chaussée. Nous en avons fait une courte visite en compagnie de M. Robitaille. La plus grande partie sert naturellement d'entrepôt de même qu'une partie de l'édifice de la rue Saint-Paul où sont installés les ateliers de statuaire, dont nous aurons à reparler. Rue Notre-Dame, aux étages supérieurs, se trouvent les ateliers de chasublerie et les ateliers pour la décoration des statues et des chemins de croix.

La chasublerie n'est à proprement parler qu'un atelier de finissage car les pièces de soie arrivent toutes brodées. Il ne reste qu'à assembler, à doubler et à border de galons. L'atelier est une grande salle de couture où travaillent des ouvrières. Les ornements sacerdotaux, chasubles, dalmatiques, chapes, voiles huméraux, étoles pastorales, sont tout brodés d'avance; au choix de la clientèle il ne

reste qu'à poser des motifs qui ont été brodés ailleurs. De même pour les bannières qui n'ont qu'à recevoir tel ou tel motif décoratif. Comme nous passions dans l'atelier, les ouvrières venaient justement de terminer une bannière de sainte Anne pour une confrérie de Port-au-Prince, Haïti. Elles n'avaient fait qu'ajouter à une bannière préparée en France l'image peinte de sainte Anne et poser les lettres brodées des inscriptions. Les mêmes couturières fabriquent aussi, avec de fines toiles de lin, la lingerie, les aubes, les surplis, les amicts, les lavabos purificateurs, les nappes de communion.

Le vestiaire des ornements sacerdotaux ressemble absolument à une sacristie. Le porte-chape est là avec son manteau de drap d'or; les chasubles et les dalmatiques, selon les cinq couleurs liturgiques, blanc, rouge, vert, violet et noir, plus l'or qui peut remplacer le blanc, le vert et le rouge, reposent en de grandes armoires à tiroirs. La chasuble gothique, c'est-à-dire toute ronde, très ample, avec un seul trou dans le centre pour passer la tête, prend de plus en plus de faveur; il n'est pas impossible de la voir, par un curieux retour des choses, supplanter la chasuble échancrée, qui était apparue au VIII^e siècle. Plus commode que la chasuble ancienne, celle-ci, avec ses deux pans raides et rembourées, est certes moins jolie. C'est aux moines dominicains que l'on doit la réapparition de la chasuble gothique aux plis gracieux. M. Robitaille nous dit que ce genre de chasuble est de plus en plus en demande parmi le clergé canadien.

Au hasard de la visite de l'établissement nous avons remarqué de beaux canons d'autel, enlumi-

nés merveilleusement. Ces canons viennent de Belgique. Pour les autres cartes de prière, imprimées simplement, prières avant et après la messe, prières pour le salut du saint Sacrement, etc., la maison *Desmarais & Robitaille* les édite elle-même.

Le rayon des fleurs artificielles mériterait une description aussi longue que celle que nous avons déjà faite des serres de M. Légaré, fils. Tout ce que l'on voit de naturel dans les serres de la Côte-des-Neiges on le retrouve dans les montres de *Desmarais & Robitaille*, reproduit en papier, en toile, en tissus de toutes sortes. C'est aussi bien que puisse l'être de l'artificiel. La variété est même plus grande, car l'artificiel n'a pas à se préoccuper des saisons ni des climats.

Non loin des fleurs artificielles, travaillent des peintres-décorateurs. Lors de notre visite ils étaient à badigeonner les stations d'un-chemin-de-croix. L'un fait les draperies, un autre les chairs, un troisième les fonds de scène. Auparavant le cadre avait été doré. Dans ce même atelier on colore les statues en plâtre qui ont été tout simplement dégrossies et polies à l'atelier de la rue Saint-Paul. La population des statues finies, prêtes à être vendues, est très nombreuse. Tous les saints, martyrs, confesseurs et pontifes, s'y trouvent en plusieurs exemplaires, de grandes et de petites dimensions. Il faut beaucoup d'espace pour loger tous ces personnages.

L'imagerie est installée dans la galerie-mezzanine. Ca n'est pas la partie la moins importante du commerce. M. Robitaille nous dit que la vente dépasse 5,000,000 d'images par année. Pour

la seule fête de Noël il vient de donner une commande de 3,000,000 d'images.

L'image est encore la récompense scolaire par excellence, celle que l'enfant, tout fier, rapporte à la maison comme preuve de sa bonne conduite ou de son application au travail. C'est encore le cadeau modeste qu'un prêtre pauvre peut offrir à un malade qu'il visite. L'image sert de faire-part pour ordination sacerdotale. Toujours est-il que la maison *Desmarais & Robitaille* en vend des millions annuellement, avec texte français, texte anglais, texte latin. La belle image, en quelque langue que soit le texte, vient de France; l'Allemagne en produit aussi de très jolies.

L'ATELIER DE STATUAIRE

Il est aussi ancien que le magasin *Desmarais & Fils*. Il a hérité de tous les moules des maisons *Gauthier, Beullac et Lanctôt*. Autrefois la fabrication des statues se faisait rue Notre-Dame. Depuis quelques années l'atelier est établi au No 100 de la rue Saint-Paul est, où il occupe trois étages plus la cave.

On y fabrique non seulement des statues mais toutes sortes d'articles en plâtre, en ciment et en imitation de marbre : chemins-de-croix, colonnes, piédestaux, bénitiers. L'atelier a des moules de toutes dimensions mais on néglige depuis quelques années la fabrication des statues de moins de dix-huit pouces de hauteur.

Nous n'avons pu accorder que bien peu de temps à la visite de cet atelier et à vrai dire nous n'avons vu que finir les statues.

Le moulage en plâtre se fait un peu à la façon des œufs de Pâques en chocolat. Cependant le mouleur fait lui-même son moule, un moule en gélatine, d'après un modèle en plâtre. Les modèles sont généralement importés de France. C'est une statue exactement semblable à celle que l'on veut reproduire. Le modèle s'accompagne d'une chape qui est une espèce de surmoulage, une carapace, dont l'intérieur épouse absolument ses formes en laissant cependant un espace libre. C'est dans cet espace que l'on coule la gélatine. Celle-ci refroidit et l'on enlève la chape. On coupe en deux moitiés la matrice de gélatine et c'est elle qui reçoit le plâtre de la statue à produire. Pour que le plâtre liquide recouvre bien toutes les anfractuosités de la matrice, celle-ci est mise à tourner sur une large courroie, tout comme un moule pour œufs de Pâques. La couche de plâtre est de l'épaisseur qu'on veut. Entre deux couches on introduit habituellement une armature de pièces de toiles, de morceaux de bois ou de fils de fer.

Pour le ciment, l'imitation de marbre — qui se fait aussi avec du ciment blanc — et même pour certains articles en plâtre, le moulage est autre. On se sert d'un moule à pièces, c'est-à-dire un moule qui n'est pas en deux mais en plusieurs parties, habituellement en plâtre ou en bois. Il n'est pas nécessaire alors de préparer une matrice en gélatine.

Les statues en plâtre sont généralement coulées en plusieurs parties: le corps, la tête, les bras, les gros plis du vêtement. Le moule à pièces dispense de cette complication.

La pièce sortie du moule n'a plus qu'à être débarbelée à la spatule, c'est-à-dire débarrassée des bavures causées par les joints du moule; pour cela la pièce est installée sur une selle tournante. Ensuite on la polit au papier sablé avant de l'envoyer à la décoration.

Pour obtenir le marbre imité on soumet le ciment blanc à un ponçage prolongé. L'imitation de marbre sert surtout pour les bénitiers, les colonnes, les piédestaux. Le ciment naturel sert pour les statues qui doivent être exposées à l'extérieur. M. Robitaille nous dit qu'il ne recommande jamais la statue en ciment parce qu'elle n'a pas aussi bonne apparence que la statue en fonte. La statue en ciment n'est apparue qu'avec la guerre alors que les fonderies françaises étaient occupées à autre chose qu'à couler des statues. Souhaitons que les fondeurs français reviennent bientôt à la statuaire et pour longtemps.

La Savonnerie Barsalou

En dressant une liste des choses nécessaires pour ne pas dire indispensables, bien peu de gens penseraient à inclure le savon. Et pourtant, après l'air, la lumière et l'eau du Bon Dieu, le pain quotidien et quelques autres menus objets, le savon trouve bien sa place. Dès que l'eau cesse d'être simplement une boisson et devient article de toilette, il lui faut un complément: le savon. L'eau a des qualités purificatrices qui ne trouvent pas leur perfection sans son aide. Il en est du savon comme de toutes les bonnes choses simples. On ne l'apprécie vraiment que lorsqu'on s'en trouve privé. Un missionnaire oblat qui a passé les trois quarts de sa vie dans les solitudes polaires du Mackenzie disait que la plus grande souffrance de ses vingt premières années d'apostolat, avant la construction des transcontinentaux, c'est d'avoir été privé de savon.

Pas d'ablutions complètes sans savon, ni de linge convenablement blanchi. Pourrait-on énumérer tous les services que nous rend cette substance, services éminents mais non pas toujours appréciés à leur juste valeur. Le savon est indispensable dans certaines manufactures de l'industrie textile. A la maison, on ne peut s'en passer. Il débarbouille le mioche qui crie parce que "ça fait mal aux yeux"; avec une pipe en terre ou un chalumeau de paille on le souffle en bulles multicolores pour rasséréner le même mioche.

La fabrication du savon était connue des Romains qui l'auraient apprise des Gaulois. Le savon a fait la gloire de Marseille. Autrefois, au Canada, on faisait du savon à domicile, avec toutes sortes de déchets de graisses et de la cendre de bois. Qui donc aujourd'hui, dans nos villes, pourrait faire une "brassée" de savon ? On ne se préoccupe guère de savoir comment se fabrique telle ou telle chose d'un usage courant. On sait que quelqu'un fait cette chose pendant qu'on s'occupe à une autre. C'est la division des tâches qui le veut ainsi.

Il n'est pas sans intérêt cependant de jeter un coup d'œil sur les industries qui s'exercent autour de nous, de se renseigner sur le travail des autres. Nous avons visité, cette fois, une savonnerie, ce qui nous permettra de donner à nos lecteurs quelques aperçus sur la fabrication du savon tout en leur faisant connaître l'entreprise intéressante d'une famille de chez nous.

* * *

Parmi les industries que nous possédions il y a un demi-siècle et qui ont subsisté jusqu'à aujourd'hui, on remarque la savonnerie *Barsalou*. C'est en 1875 qu'elle a été fondée par M. Joseph Barsalou et ses trois fils, Charles, Erasme et Hector. Ce dernier est le seul des fondateurs qui survive. Il est actuellement le président de la maison *J. Barsalou et Compagnie, limitée*.

M. Joseph Barsalou, décédé en 1897, doit être mis au rang de nos premiers industriels. Pendant plusieurs années il avait été partenaire de la firme

Benning et Barsalou, commissaires-priseurs, dont l'établissement était situé rue Saint-Pierre. Ayant acquis une certaine aisance, M. Barsalou fonda deux industries, la savonnerie qui porte son nom et la verrerie *Dominion Glass*. Cette dernière entreprise fut vendue par la suite à la *Diamond Glass* qui devint, vers 1913, partie de la *Dominion Glass*, que nous connaissons aujourd'hui.

M. Barsalou n'était ni verrier ni savonnier. Il avait quelque capital, savait être actif et possédait le sens de l'organisation. On peut en juger par le développement qu'ont pris les entreprises qu'il a fondées. La première année la savonnerie produisit 1,000,000 de livres de savon; la production annuelle est maintenant de 15,000,000 de livres. C'est la seule entreprise du genre que nous trouvions chez les Canadiens français et ses produits peuvent être comparés à ceux des savonneries les plus importantes du pays.

La maison *Barsalou* est organisée en compagnie, à responsabilité limitée, depuis 1905. Le président actuel est M. Hector Barsalou, fils du fondateur: le vice-président et le trésorier, MM. Lionel et Joseph Barsalou, tous deux fils de M. Erasme Barsalou, décédé. Font aussi partie du conseil d'administration, MM. Hector Quévillon et Charles Pelletier, alliés de la famille Barsalou. Tout le capital est détenu dans la famille.

La première fabrique fut installée rue Plessis, près Sainte-Catherine. La fabrication s'y faisait par le même procédé qu'aujourd'hui, car la méthode de faire du savon n'a guère varié. Seulement la machinerie était moins considérable et l'on n'em-

ployait pas l'énergie électrique. En 1910, l'entreprise fut transportée dans l'édifice actuel, au no 172, de la rue Delorimier. La production s'est aussitôt accrue considérablement et de temps à autre de nouvelles machines furent installées. La maison vient justement de faire une dépense de \$50,000 pour l'achat d'une machinerie, d'un genre nouveau celle-là, qui sert à la fabrication du savon en flocons pour le lavage des soieries, des lainages, des dentelles.

LA FABRICATION DU SAVON

Le savon existait bien avant qu'il fût question de chimie industrielle, ce qui n'empêche pas que le savonnier ne fait rien autre chose qu'une combinaison chimique. Il met des corps gras saponifiables, soit des huiles végétales, soit du suif, des graisses ou des huiles animales, en présence d'alcalis caustiques. Le tout s'agglomère, réagit : des scissions en résultent. On soutire la lessive (les alcalis caustiques) et on en remet d'autres. Le tout est bouilli. On fait de nouveau écouler la lessive et finalement on a du savon qu'il ne s'agit plus que de parfumer et de mouler.

Comme l'auteur n'est pas chimiste, il ne prétend pas rendre compte exactement de toutes les combinaisons chimiques que comporte la fabrication du savon. Si par hasard il émet ici ou là quelque théorie nouvelle autant que surprenante il ne faudrait pas lui en tenir compte. Il n'a aucunement la prétention d'innover et veut encore moins soulever de polémiques savantes. Aussi bien la des-

cription qu'il donnera de la savonnerie Barsalou s'efforcera d'être visuellement exacte; les à-côtés chimiques qui surviendront seront exacts en autant que son entendement scientifique n'aura pas fait défaut. Là-dessus, l'auteur, très modestement, ne garantit rien. *Caveat lector* (Au lecteur de se méfier).

UNE DÉFINITION

Pour ne pas induire tout de suite le lecteur en erreur, nous empruntons notre définition au "Traité pratique de savonnerie", par Édouard Moride, ingénieur-chimiste: "On entend sous le nom de savon les sels formés par les combinaisons d'acides gras avec des oxydes alcalins et surtout les produits que l'industrie prépare par l'action des alcalis caustiques sur les huiles et autres corps gras naturels pour former, soit des savons durs à base de soude, soit des savons mous à base de potasse. Dans les premiers, la glycérine est presque toujours éliminée, tandis que dans les seconds elle reste en totalité."

Et maintenant nous fermons le livre pour ne plus le rouvrir. Un chimiste seul pourrait se retrouver dans ce labyrinthe technique. Nous nous bornerons à transcrire aussi fidèlement que possible les explications que nous a prodiguées M. Lionel Barsalou au cours de la visite de l'établissement.

L'ÉTABLISSEMENT

L'édifice, haut de quatre étages, mesure près de 150 pieds de facade. On y fabrique du savon

de ménage, de la poudre de savon, du savon en flocons et comme sous-produit, de la glycérine; en plus petites quantités, du savon de castille et du savon marbré. A la lumière de la définition ci-dessus, le savon Barsalou est un savon dur, c'est-à-dire à base de soude caustique et dont on a extrait la glycérine.

Les matières premières dont on se sert surtout sont les matières grasses, suif et graisse animales, la soude caustique, la résine, le *soda à laver*. Le tout monte au dernier étage où se fait une première préparation. La soude caustique et le *soda* sont mis à dissoudre dans de grands bassins en acier, à double fond, chauffés à la vapeur. Les matières grasses, qui viennent des abattoirs, sont figées dans des tonneaux. On couche ceux-ci au-dessus d'une rigole; par un trou à leur paroi on introduit un tuyau qui se met à lancer de la vapeur: la graisse fond et coule, rouge comme de la saumure. La rigole conduit à un large entonnoir qui s'ouvre juste au-dessus de grands bassins qui pourront contenir chacun 70,000 livres de savon. Disons une fois pour toutes que la marchandise, d'une phase à l'autre de la production, se transporte par gravité. Les matières premières coulent du quatrième étage au troisième. Le savon cuit, du troisième au deuxième et le savon pressé, enveloppé et emballé, du deuxième à la salle d'expédition au rez-de-chaussée.

On fait couler du quatrième dans les bassins du troisième la quantité de matières grasses qu'il faut; on y ajoute en quantité voulue la soude et le *soda*. Avant de descendre à la chambre de la cuite,

nous voyons liquéfier de la même façon que les graisses, des retailles de savon venues de la salle des presses. Ce savon descend ensuite par un tuyau pour être mis en moule.

Le troisième étage est presque entièrement occupé par huit cuves métalliques, de dix-huit pieds de profondeur et de plus de quinze pieds de diamètre. Dans le fond, un serpentin troué amènera la vapeur qui agira directement pour la saponification. Chaque cuve peut contenir 70,000 livres de liquide, gras et acides. Au dessus des cuves des chapeaux pointus, en métal, permettent l'échappement de la chaleur par une cheminée centrale.

De là-haut, par un tube, coulent les matières grasses puis la soude caustique et à son heure la résine. Des ouvriers armés de spatules en bois et de mouvettes en acier agitent le liquide. C'est l'empâtage. Puis on met en jeu les jets de vapeur et cette masse jaune et mousseuse se met à bouillir pendant des heures. Le savon n'est pas un mélange des alcalis et des corps gras. C'est l'action des alcalis sur les corps gras. L'antagonisme des uns et des autres opère précisément la saponification, c'est-à-dire la séparation du savon des corps gras. La lessive de soude, sous l'effet de la chaleur, va au fond du bassin; on la soutire par un robinet installé adéquatement. On remet de la lessive, on agite la masse visqueuse et la vapeur revient. La même opération se répète un certain nombre de fois; entre temps on ajoute divers condiments, du sel, de la résine. La cuisson qui est la dernière phase dure longtemps. La masse jaune se soulève à gros bouillons qui fleurissent en laissant

échapper une légère fumée et une odeur *sui generis*.

L'ensemble des cuissons et des recuissons peut prendre cinq jours. On laisse reposer pendant deux jours après avoir soutiré, à l'étage au-dessous, la dernière lessive. Une couche se forme à la surface. Le savon est presque terminé.

Au deuxième étage c'est la mise en moules, qui se nomment précisément des *mises*. Le savon est tiré des cuves de cuisson par gravité. On ouvre une valve et par un gros boyau, le savon liquide passe dans une machine mélangeuse. On y incorpore du parfum et d'autres ingrédients selon le secret de la maison. De la mélangeuse, le savon est coulé dans les mises. Ce sont des boîtes métalliques démontables mais tout à fait étanches, montées sur des roues. Elles ont six pieds de haut, deux de large et une dizaine de long. On verse 1,500 livres de savon dans chacune puis on attend quatre ou cinq jours. On enlève ensuite les parois de la mise et l'on a un énorme pain de savon rectangulaire.

LE DÉCOUPAGE

Le découpage mécanique est peu compliqué. On se sert des mêmes instruments qu'autrefois mais aujourd'hui ils sont mus par l'énergie électrique. Le pain de savon est coupé d'abord en longueur au moyen d'un fil de fer, comme on coupe un gros cube de beurre. Le fil de fer est tiré par un jeu de courroie. On obtient ainsi de grandes plaques de savon de l'épaisseur des briquettes qu'on trouve habituellement dans le commerce. Une table mobile, actionnée également par des courroies,

fait passer ces plaques sous deux herses de fil de fer, du fil à piano exactement. La première herse découpe de longues baguettes et l'autre découpe des briquettes. Le rebord de la table est garni d'une sorte de rabot qui égalise les côtés de la plaque avant qu'elle s'engage sous les herses. Ces retailles remontent aux fonderies.

Les briquettes sont mises à sécher sur des étagères roulantes qui les transportent un jour ou deux plus tard jusqu'à la presse et à l'enveloppeuse mécaniques. Les briquettes sont déposées sur une chaîne sans fin qui les déverse dans la matrice d'une presse. Chaque briquette porte, en caractères incrustés, comme son état civil: *Savon Impérial Barsalou* et d'autres choses encore. Une autre chaîne sans fin transporte les briquettes à l'enveloppeuse. Des doigts rigides et agiles posent la robe de papier en deux temps et trois mouvements. Des ouvriers mettent les briquettes en boîtes de bois, clouent les couvercles et c'est la descente rapide, par une chute en bois luisant, jusqu'à la salle d'expédition.

Il faut trois hommes pour fournir des briquettes à la machine à presser et à envelopper quand elle se met à travailler. Il passe 300 briquettes à la minute.

LA POUDRE DE SAVON

C'est du savon liquide mêlé avec une certaine poudre. Le savon liquide est pompé des fonderies jusqu'à l'étage supérieur où se fait le mélange. La poudre tombe par un entonnoir à l'étage inférieur,

où se fait l'emballage. Une machine colle le fond des boîtes en carton, emplit automatiquement chacune, colle le couvercle. Un ouvrier range les paquets douze par douze dans de grands cartons.

LE SAVON EN FLOCONS

La machine était inactive quand nous sommes passés. On nous explique son fonctionnement. Le savon liquide vient des fondoirs, coule sur des cylindres refroidis à l'eau et devient comme une longue feuille de carton-pâte. Un cylindre garni de couteaux débite le ruban en petits morceaux qui tombent sur une chaîne sans fin. Celle-ci s'introduit dans une chambre chaude où les flocons se dessèchent après une promenade de vingt minutes sur des tabliers métalliques. Il ne reste plus qu'à remplir des barils ou des boîtes. Une autre machine ajoutée à celle-là fait l'emballage à mesure que les flocons sont fabriqués.

UN SOUS-PRODUIT, LA GLYCÉRINE

Dans la cave, à côté de la chaufferie, une mécanique développe ses 100 h. p. C'est suffisant pour fournir toute l'énergie dont l'usine a besoin. Tout à côté, on a installé des bouilloires, des filtres et un autoclave, tout ce qu'il faut pour extraire la glycérine des résidus de lessive. Celle-ci est d'abord neutralisée avec l'acide sulfurique ou muriatique, filtrée deux fois et bouillie à l'autoclave. Le sel de la lessive est extrait — il est devenu jaune et il a perdu à peu près toutes ses vertus salines — et

enfin on obtient de la glycérine à 80 pour cent. Elle sera raffinée dans d'autres laboratoires avant de servir à la pharmaceutique. La maison *Barsalou* produit environ 2,500 livres de glycérine par semaine.

LE MAGASIN DES PRIMES

La maison *Barsalou* ne place pas elle-même sa marchandise dans le commerce de détail. Elle vend au gros. Son personnel de vendeurs est donc restreint. Par contre elle occupe un personnel nombreux dans son magasin des primes où se fait le rachat des enveloppes de savon et de poudre. Le magasin est de bonnes dimensions et l'entrepôt des primes plus grand encore. On y trouve un peu de tout, depuis la cuiller d'étain que l'on obtient pour cinq enveloppes, jusqu'aux services en argent plaqué, réservés aux consommateurs importants. Il faut dire que le savon *Barsalou* se recommande par sa seule qualité; la prime vient par surcroît.

La Maison J.-A. Lamy

La petite histoire de Montréal — et ça n'est pas la moins attachante — reste à écrire. Les gros et doctes bouquins qui relatent l'histoire du Canada font bien en même temps l'histoire des grandes villes, Montréal, Québec, Trois-Rivières, mais ils s'en tiennent aux grands faits, aux faits qui ont une portée générale. La petite histoire vient en marge et offre d'autant plus d'intérêt qu'elle se rapproche des groupements de moindre importance et se préoccupe même des individus, des individus qui n'ont été des vedettes que dans leurs petites sphères respectives.

Montréal, de par son site même, devait devenir une grande ville. Mais comment l'agglomération de sa population s'est-elle formée ? Pour l'apprendre exactement il faudrait entreprendre en détail l'historique de chaque quartier, retracer les étapes de leur formation après être remonté aux causes qui intensifiaient à telle époque donnée un mouvement de migration des campagnes vers la ville.

Car chaque quartier de Montréal a son histoire propre; chaque quartier a ses vieilles familles qui sont comme son aristocratie, rameaux détachés et transplantés de la grande aristocratie terrienne du Québec. Pourquoi et dans quelles circonstances une famille rurale, un fils de terrien ont-ils quitté, un jour, la terre défrichée par l'ancêtre pour s'établir à Montréal ? Et pourquoi dans tel quartier plutôt que dans tel autre ? Autant de questions

auxquelles l'historien cherchera demain à répondre, si jamais il se trouve quelqu'un qui se soucie d'écrire la petite histoire de notre ville.

Il ne faudrait pas croire que les quartiers excentriques de Montréal se sont formés de l'accroissement naturel du noyau central. Les faubourgs se sont peuplés principalement de l'apport des centres ruraux, les centres les plus voisins d'abord et ensuite les autres plus lointains. C'est ainsi que les quartiers Saint-Henri, Sainte-Cunégonde, Saint-Joseph, la Pointe-Saint-Charles, se sont peuplés surtout de gens venus des campagnes de la rive sud, Laprairie, Saint-Rémi, Saint-Constant, Saint-Isidore, Châteauguay, etc., et aussi des campagnes situées dans l'île de Montréal entre Lachine et Sainte-Anne-de-Bellevue. Ceux de la rive sud n'avaient même pas besoin d'aller jusqu'au pont Victoria pour entrer en ville: ils traversaient à la Tortue, au pied des rapides de Lachine. Les autres suivaient tout bonnement, mais en sens inverse, la route tracée par Cavelier de la Salle, dans sa recherche du passage pour atteindre la Chine.

Il paraît étrange de retrouver de temps à autre parmi ces populations des familles du Bas-Saint-Laurent, de l'Islet, de Montmagny. Qu'on se rappelle que les voies de l'*Intercolonial* contournent tous ces faubourgs avant d'atteindre la gare Bonaventure. Les nouveaux arrivants s'arrêtaient à l'entrée de la ville. Le même phénomène, à ce qu'on nous dit, peut se constater à Maisonneuve où la population est originaire en grande partie des campagnes de l'Assomption, de Joliette, de Saint-Paul-l'Er-

mite et des campagnes environnantes. De même pour tous les quartiers probablement.

Ce n'est que tout récemment que s'est généralisée l'habitude d'émigrer d'un quartier vers un autre quoique l'on puisse constater encore aujourd'hui qu'en maints endroits les vieilles familles sont restées fidèles au quartier ou à la paroisse qu'elles ont vu naître. A noter qu'autrefois le quartier correspondait généralement mieux à la paroisse, et de la vie paroissiale pouvait surgir un esprit civique que l'on trouve malheureusement de moins en moins.

Pour qui sait observer cependant les quartiers de Montréal, anciens faubourgs éloignés ou bien anciennes municipalités distinctes, n'ont pas perdu complètement leur identité et leur physionomie dans le creuset du Grand-Montréal. C'est le cas du moins pour un certain nombre.

* * *

En poursuivant la série de nos enquêtes économiques nous voulons parler incidemment de l'un des plus vieux quartiers de Montréal, de l'un des plus dédaignés souvent — et c'est bien à tort — par les personnes qui ne le connaissent pas: la Pointe-Saint-Charles.

Chose surprenante pour la plupart des Montréalais, la population de la Pointe-Saint-Charles est en majorité canadienne-française. Après le groupe français, c'est le groupe anglais qui y est le plus nombreux; le groupe irlandais ne vient qu'en troisième place. Mais il arrive presque toujours que

l'on confonde la Pointe-Saint-Charles avec le *Griffintown*, la paroisse Sainte-Anne. Les Montréalais connaissent aussi bien la géographie de leur ville que celle de leur province, c'est-à-dire pas du tout.

Ceux qui ont connu la Pointe-Saint-Charles, il y a vingt ans, trente ans et même plus, disent que le quartier n'a pas changé pour la peine. Les vieilles familles sont restées là pour la plupart : si quelques-uns de leurs membres sont allés s'établir ailleurs, il reste de nombreux représentants de chacune. La Pointe-Saint-Charles existe pour ainsi dire depuis les premiers temps de la colonie puisque Marguerite Bourgeoys y avait construit, sur le bord du fleuve, une chapelle qui subsiste encore en une maison que les Dames de la Congrégation ont habitée jusqu'aujourd'hui. Cependant le quartier n'a pris d'expansion, ne s'est peuplé pour la peine qu'après que le Grand-Tronc, au milieu du siècle dernier, y eut installé ses usines. C'est alors que terriens et fils de terriens vinrent en grand nombre des campagnes voisines. D'autres industries s'implantèrent et l'immigration rurale s'intensifia. Le séminaire de Saint-Sulpice vendait alors pour quelques deux cents dollars des terrains de 50 pieds de façade. Chacun devint propriétaire de son lopin de terre et bientôt de sa maison. On comprend alors que la population ait eu des attaches pour le quartier.

La Pointe-Saint-Charles a ses gloires comme tous les autres quartiers; elle en a plus peut-être que beaucoup d'autres mais on ignore généralement que telle ou telle célébrité est sortie de ce quartier méconnu. Nous pourrions citer des noms: tel

ingénieur forestier dont la compétence hors-ligne est reconnue par tout le pays, tel administrateur qui dirige l'une de nos principales institutions financières, tel industriel qui est parmi les plus grands fabricants de chaussures au Canada et combien d'autres, tous anciens de la Pointe-Saint-Charles. Mais le signataire de ces lignes n'en veut pas dire trop à la louange de ce quartier de crainte qu'on ne s'imagine que la Pointe-Saint-Charles est sa paroisse natale, ce qui serait tout à fait inexact, ou qu'il l'habite depuis presque toujours, ce qui serait fort exagéré.

* * *

Mais il nous faut bien reparler de la Pointe-Saint-Charles, puisque c'est là qu'est établi le siège principal de l'entremise dont nous voulons dresser la monographie: la maison *J.-A. Lamy (limitée)* qui exploite une chaîne de magasins, la première probablement qui ait été organisée par un marchand canadien-français. Les magasins de cette chaîne, au nombre de huit, couvrent aujourd'hui toute la ville de Montréal. Elle s'est déjà étendue jusqu'à Québec et même à Toronto mais ces comptoirs extérieurs ont été vendus par la suite après avoir été solidement établis. La maison *J.-A. Lamy* est spécialisée dans le commerce des prélaris et des linoleums, quoiqu'au magasin principal et dans l'une des succursales, ce soit le commerce des nouveautés en général.

Le fondateur de la maison est M. J.-Adélarde Lamy, âgé aujourd'hui de moins de quarante ans.

Il appartient à cette famille Lamy, originaire de St-Sévère, près de Yamachiche, qui a produit tant de marchands. Le premier de ce nom qui ouvrit un magasin à Montréal, en 1868, est M. Pierre Lamy. Il dirige encore le même magasin, rue Notre-Dame ouest entre le square Chaboillez et la rue McGill. Tous les autres Lamy sont passés chez lui, avant d'entreprendre pour leur compte. M. Pierre Lamy créait ainsi une chaîne de magasins mais autrement qu'à la façon américaine; neveux et cousins arrivaient de St-Sévère ou d'Yamachiche, faisaient un stage rue Notre-Dame et ils cherchaient fortune ensuite dans l'un ou l'autre des quartiers de Montréal. Cela explique que tous les Lamy aient été des marchands de nouveautés, et que l'on retrouve un Lamy, de St-Sévère, établi à la Pointe-Saint-Charles. M. Adélarde Lamy est le premier qui ait choisi une spécialité en plus de l'autre commerce plus général.

Après un apprentissage de cinq années chez M. Pierre Lamy il ouvrit, en 1906, son premier comptoir à la Pointe-Saint-Charles, à l'angle des rues Centre et Ropery (rue qui conduit à une corderie), avec un capital de \$200. A cette époque il y avait un tramway Centre-Ontario qui naviguait, en tanguant sur ses quatre roues, de l'extrémité de la rue Centre jusqu'à l'extrémité de la rue Ontario, à Maisonneuve. Il en coûtait moins de cinq sous pour traverser ainsi la ville tout d'une traite.

Jusqu'en 1918 M. Adélarde Lamy fit seulement le commerce des nouveautés; la clientèle se recrutait cependant non seulement à la Pointe-Saint-Charles, mais dans tous les quartiers des alentours.

Le nom de Lamy a toujours eu le don d'attirer les chalands même de très loin. En 1918, le sous-sol, au No 527 de la rue Centre, ayant été aménagé en conséquence, le commerce du prélat se mit à grandir. Grâce à un service d'achat organisé à cette fin, la maison put s'approvisionner constamment de soldes de manufactures qui pouvaient être offerts au détail à des prix très avantageux. Les clients vinrent nombreux et de très loin. Bientôt le magasin de la rue Centre ne suffisait plus. Avant d'ouvrir des succursales, M. Adélard Lamy obtint des lettres patentes pour fonder la compagnie *J.-A. Lamy (à responsabilité limitée)* au capital de \$99,000. M. Adélard Lamy en est le président; M. Azarie Girard, le vice-président en même temps que le gérant-général. Les autres administrateurs sont de vieux employés de la maison. La compagnie existe depuis 1922.

L'organisation comprend actuellement sept succursales en plus du magasin principal. Deux autres succursales à Toronto et à Québec ont été vendues peu de temps après leur ouverture. Les sept succursales actuelles sont situées aux endroits suivants: Rue Saint-Hubert (No 2552), dans la paroisse Saint-Édouard; rue Notre-Dame ouest (No 1859), dans Saint-Henri, près du parc Georges-Étienne-Cartier; rue Notre-Dame (No 481), au square Chaboillez; rue Amherst (No 297), près de la rue Sainte-Catherine; avenue du Mont-Royal, (No 726), près de la rue de la Naudière; rue Ontario (No 2578), à Maisonneuve, près du boulevard Pie IX; rue Wellington, (No 1573), à Verdun.

Cette chaîne de magasins permet à toute la popu-

lation de Montréal de trouver presque à domicile les occasions qu'il fallait autrefois repérer à la Pointe-Saint-Charles. Il faut croire qu'elle en profite car l'an passé, les ventes de la compagnie Lamy ont dépassé le quart de million de dollars. Le magasin principal et ses succursales ont vendu plus de 150,000 verges carrées de prélat et de linoleum. Un tel débit permet à la maison *Lamy* d'absorber, et à très bon compte, les soldes de manufactures. Il arrive que ces marchandises soient légèrement imparfaites quant à l'impression, ce qui n'enlève rien à la qualité, et dans ce cas les prix sont encore plus bas. C'est le public qui en définitive y trouve son bénéfice.

Les magasins ordinaires achètent habituellement deux assortiments de prélat par année, en mai et en décembre; il s'ensuit que leur stock est presque toujours désassorti. Chez *Lamy* l'assortiment est complet en toute saison car les achats sont quotidiens. Auprès des manufacturiers canadiens la maison *Lamy* est le deuxième acheteur du pays, n'étant dépassé que par une maison de Toronto qui fait le commerce par correspondance.

Chaque succursale de la maison *Lamy* comprend deux étages, un sous-sol et un rez-de-chaussée. Rue Centre et au square Chaboillez, le rez-de-chaussée est pris par les nouveautés. Ailleurs les deux étages sont réservés aux prélat et aux linoleums. L'entrepôt central des marchandises est installé rue Centre. Les succursales s'y approvisionnent de semaine en semaine mais, comme chaque magasin conserve une collection des échantillons, une commande peut être livrée d'une autre succursale

si l'approvisionnement venait à manquer quelque part. La maison porte actuellement un stock de 125 modèles de prélaris à la verge, de 20 modèles de carpettes, de 20 modèles de prélaris pour escaliers ou passages. Les carpettes sont de toutes les dimensions et le prélaris à la verge peut avoir de 3 à 12 pieds de largeur.

COMMENT ACHETER UN PRÉLART

M. Adélaris Lamy nous explique que sa maison ne tient pas tant à vendre du prélaris qu'à couvrir des planchers et à les bien couvrir. Son personnel a la compétence voulue pour indiquer aux clients comment il faut prendre les mesures d'une pièce qu'il s'agit de couvrir de prélaris. Habituellement on prend ces mesures au hasard; il s'ensuit qu'il y a trop ou pas assez de prélaris, que les laizes se juxtaposent mal. En ayant exactement la longueur et la largeur d'une pièce, les commis des magasins *Lamy* peuvent indiquer la largeur de prélaris qui convient et le nombre de verges qu'il en faut acheter. Les mêmes commis donnent aussi des indications précises sur l'art de poser un prélaris et si le client veut bien verser un léger supplément, un ouvrier spécialiste ira faire à domicile le travail de la pose.

LA VENTE PAR LA POSTE

Nous disons plus haut que la maison *Lamy* n'est dépassée comme acheteur auprès des manufacturiers que par une compagnie qui fait le commerce

par la poste. Cette entreprise torontonienne devra compter de plus en plus avec sa rivale montréalaise, car la maison *Lamy* a déjà commencé dans la province de Québec la distribution d'un catalogue qui sollicite les ventes par la poste. Ce catalogue est unique en son genre au Canada. Les autres catalogues de pré-lart ne donnent qu'une reproduction lithographique et réduite des modèles. Le catalogue de *Lamy* donne les modèles à leur grandeur exacte; c'est une reproduction fidèle, sur papier fort, du pré-lart lui-même. Chaque modèle s'accompagne d'un échantillon du pré-lart de façon à ce qu'on juge bien de la qualité du tissu de jute. Le catalogue porte des indications sur la façon de mesurer les pièces et de poser le pré-lart. Le commerce postal jouit d'une telle faveur de nos jours que la maison *Lamy* peut espérer obtenir d'excellents résultats de sa nouvelle initiative qui la met sur le pied des grandes entreprises commerciales du pays.

La Compagnie S.-L. Contant

Le *Nord* de Montréal présente cette particularité d'être géographiquement situé à l'ouest par rapport aux autres parties de l'île. Pour s'en convaincre on n'a qu'à regarder, le soir, le soleil se coucher "au nord" de la rue Saint-Denis. Nos frères séparés, les Anglais, savaient si bien de quel côté tend fatalement le progrès, qu'ils ont voulu — en parlant — nous escamoter l'ouest. Espéraient-ils par ce moyen désorienter le progrès qui s'étend constamment vers le nord et l'ouest, nous enseigne l'histoire. Autant vaudrait tenter de faire perdre le nord à une boussole bien au point. Les points cardinaux ne bougent pas pour une question de mots.

Étant le nord en même temps que l'ouest, le "Nord" de Montréal avait donc double raison pour progresser. C'est ce qu'il n'a pas manqué de faire mais ayant commencé tard il a doublé les étapes. Quelqu'un qui n'y serait pas allé depuis vingt ans, ne reconnaîtrait pas aujourd'hui l'avenue Mont-Royal. Et que dire du "boulevard Saint-Denis" et de tous les quartiers et de toutes les paroisses situées entre l'avenue Mont-Royal et la rivière des Prairies ?

C'est de ce côté que nous devons forcément porter notre enquête économique. Ce territoire a subi depuis quelques années un développement si rapide qu'il étonne. Le contraste est vraiment extra-

ordinaire entre le paysage d'hier avec ses landes pauvres, coupées çà et là de carrières profondes, et le paysage d'aujourd'hui avec ses rues bien alignées et resplendissant de tout l'éclat de leurs maisons neuves. Et ce territoire nouveau est presque entièrement peuplé de Canadiens français; ils y sont maîtres du commerce et l'industrie naissante leur appartient presque entièrement. Pour dresser la présente monographie nous pénétrons presque au cœur de ce nouveau domaine, rue Marquette, au nord de la rue Laurier.

* * *

C'est là, au no 565, Marquette, que se trouve l'établissement de M. S.-L. Contant, marchand de salaisons et de bien d'autres produits alimentaires, principalement de viandes. Un ami nous avait bien parlé de l'expansion de cette entreprise vieille d'à peine quinze ans. Nous croyions franchement que cet ami exagérait. Il est des choses qu'il faut voir avant de croire. Une visite que nous avons faite de l'établissement nous a convaincu de l'exactitude de ce qu'on nous avait dit.

Par le genre de sa production et surtout par la rapidité extraordinaire de son développement, l'établissement de M. Contant s'assimile aux fabriques de Chicago. Jamais de notre vie nous n'avions vu tant de charcuterie, de jambons, de saucisses et de saucissons, de viandes de toutes sortes, de comestibles de toutes catégories. Gargentua et Pantagruel eux-mêmes auraient reculé devant la tâche de manger tout çà, non pas d'un coup mais en plusieurs mois. N'anticipons pas cependant;

nous dirons ce que nous avons vu au fur et à mesure que nous raconterons notre visite.

* * *

La salaison *Contant* — soit dit une fois pour toutes, c'est plus qu'une salaison mais nous indiquons une partie seulement de l'entreprise pour désigner le tout — est située rue Marquette. On y entre aussi par l'avenue Papineau, le chemin Papineau comme disent les pionniers du quartier. L'édifice est un bloc de béton, de quatre étages, mesurant 108 pieds en profondeur comme en largeur. De grandes baies vitrées inondent l'intérieur de lumière. Un escalier large donne accès aux bureaux où travaille un personnel nombreux sous la direction de Mme Contant et de ses fils.

M. S.-L. (Stanislas-Ladislas) Contant laisse à sa femme et à ses trois fils tout le soin de l'administration. Il s'occupe de la préparation des produits, de l'achat et de la vente. Nous le trouvons dans la salle d'expédition, vêtu du costume ordinaire des charcutiers, la grande jaquette de toile blanche qui tombe plus bas que les genoux. M. Contant a tout à fait le physique de l'emploi: fort et rubicond avec un rire large et sonore. M. Contant savait d'avance le but de notre visite et nous entreprenons tout de suite en sa compagnie le tour de la maison.

Au rez-de-chaussée où nous nous trouvions, se font la réception et l'expédition des marchandises. Les animaux viennent des abattoirs, éventrés, tout prêts à être dépecés. Ils repartent sous forme de rôtis, de jambons, de gigots. Les arrivages varient de 500 à 600 porcs par semaine: de 260 à 300

veaux sans compter un bon nombre de bœufs et de moutons.

Le déchargement des carcasses se fait au moyen d'un monte-charge électrique qui élève son fardeau jusqu'au niveau d'une galerie où un crochet en fer le happe prestement; ce crochet, monté sur une roue, peut circuler librement ensuite sur un réseau de rails suspendus qui traversent la maison en tous sens et à tous les étages. L'ascenseur central lui-même est muni de ce rail en sorte que le transport des pièces, même les plus lourdes, ne présente pas d'inconvénient. Le spectacle allait nous être évité de garçons bouchers écrasés sous le faix de quartiers de bœuf trop lourds pour leurs forces.

Les arrivages, il s'agit pour le moment de la viande qui vient des abattoirs, vont au sous-sol. La viande est lavée à la vapeur dans de grands bassins exprès puis déposée dans les chambres froides d'où elle sortira pour être dépecée. Tout à côté de la salle de lavage se trouve celle des saloirs. Des pièces de porc et de bœuf sont venues du dépeçage, en haut. On les plonge dans les saloirs où elles séjourneront un certain nombre de jours, une vingtaine de jours environ. Pour le jambon il se fait là une autre opération, le sucrage; chaque maison a un procédé qui est son secret. Les jambons *Contant* doivent leur réputation au traitement qu'on leur fait subir dans cette salle. C'est une espèce de souterrain, tout rempli de grands tonneaux où dort une saumure épaisse et mousseuse; l'atmosphère est saline comme au bord de la mer. Sur les murs tout autour de la pièce courent de gros tuyaux remplis d'un réfrigérant qui abaisse

la température à 40 ou 42 degrés. En sortant de là le lard et le bœuf sont prêts pour la vente; le bacon et le jambon doivent passer aux fumoirs.

La maison a deux fumoirs qui sont de grandes cheminées de toute la hauteur de l'édifice; jambon et bacon sont accrochés à des broches étagées du rez-de-chaussée jusque sur le toit. Chaque fumoir peut contenir ainsi 3,000 jambons. Dans la cave on commence par faire un feu vif qui sèche les viandes puis le soir, vers cinq heures, on met sur les cendres chaudes de grandes quantités de sciures de bois puis l'on ferme hermétiquement toutes les portes des fumoirs, des portes épaisses comme celles des coffre-forts. Le lendemain matin, le jambon et le bacon sont fumés à point.

A tous les étages on trouve une série de chambres refroidies par de gros tuyaux gainés de frimas. Ces tuyaux viennent du réfrigérateur central où sont installées deux puissantes machines qui compriment l'ammoniaque. Les chambres froides sont maintenues à des températures diverses selon les produits qui y sont déposés. Les œufs sont plus frieux que le beurre ou la viande et l'on a soin de ménager leur susceptibilité. Le beurre et les œufs sont gardés dans des glacières qui leur sont respectivement réservées, ces produits prenant facilement le goût de ce qui les entoure.

Les chambres les plus froides sont réservées aux viandes. Nous avons vu un joli petit cochon de lait, tout rose, accroché par l'arrière train, et qui avait une fine mousseline de frimas sur son groin pendant. Sur des poutres de traverse, les gros porcs s'alignent en monome; leurs yeux ronds et

bleus regardent par terre et reflètent l'impression de leur ultime frayeur. Il y en a qui sont déjà décapités. Leurs chefs en tronc de cône s'entassent dans un coin en attendant, gloire suprême, de devenir tête fromagée. A côté, des montagnes de pieds, espoirs de ragoûts familiaux, montent jusqu'au plafond.

La viande de bœuf prend moins d'espace car ce n'est pas la spécialité de la maison; de même le veau est moins fréquent et on le voit plutôt sous sa forme ultime, en gelée, dans des terrines. L'aspect des différentes glacières ne change qu'en raison des produits qu'elles abritent. Ici, ce sont des cubes de bois avec du beurre dedans; là, ce sont des seaux de saindoux ou des caisses d'œufs; ailleurs, ce sont des conserves de tomates ou de maïs; des barils d'huîtres; des bocaux de confiture ou de marmelade; des chapelets de saucisses et de saucisson, des spirales de boudin; des conserves de viandes de toutes sortes.

A chaque étage, en plus des glacières, il y a des salles pour la fabrication des produits. Au quatrième se fait tout le dépeçage. Des bouchers y travaillent avec une connaissance profonde de l'anatomie bovine, porcine ou ovine. Dans la même salle se fabriquent les saucisses et les saucissons. La viande est d'abord assaisonnée puis passée dans une série de machines à cylindres d'où elle sort moulue menue ou plutôt broyée comme pulpe. Une seconde machine qui agit par compression enfile la viande dans des tripes de mouton, — c'est de la saucisse — ou dans de gros tubes de toile, — c'est du saucisson. Un ouvrier expert noue ensuite

la saucisse selon la longueur standardisée; cet ouvrier y va à l'œil mais il a l'œil exercé. Naturellement l'assaisonnement varie selon la sorte de saucisse ou de saucisson. La saucisse rouge de Francfort, le *Franckfurter*, le *hot-dog* des pistes de course, est de plus cuite et fumée.

Au troisième on trouve la cuisine. Dans de grands bassins chauffés à la vapeur, on cuit les jambons en leur donnant une belle forme selon des moules en fer; on fait encore là de la gelée de veau, du boudin, du jambon pressé, du jambon *Triomphe*, une spécialité de la maison. Aux autres étages, les salles où l'on coupe le beurre en rectangle d'une livre avant de l'envelopper dans un papier mince et translucide; celles où l'on classe les œufs après les avoir mirés; celles où l'on prépare les commandes qui seront expédiées soit à la ville soit à la campagne.

Nous allons oublier de parler de la chambre fraîche où sont entreposés les fromages; il y a là de quoi satisfaire tous les gourmets: du gruyère en meules énormes, du roquefort, du camembert, de l'oka, sans parler de tous les fromages canadiens ordinaires.

* * *

La visite terminée nous descendons aux bureaux où M. Contant nous donne quelques renseignements sur son entreprise. Le premier établissement s'était fait en 1909, rue de la Naudière, dans une maison privée; en quinze ans à peine l'entreprise a pris le développement que l'on constate. M. Contant avait été pendant un grand nombre d'années

à l'emploi de la maison *Laing*, aujourd'hui disparue, comme vendeur à commission. Il se mit en affaires pour son propre compte avec des ressources modestes et ses débuts naturellement furent pénibles; puis la clientèle se fit plus nombreuse et, en 1913, l'entreprise s'installait rue Marie-Anne, dans un édifice de quatre étages, occupé actuellement par la *Crèmerie Mont-Royal*. Pendant les années de la guerre alors que les autres maisons du même genre cherchaient plutôt à approvisionner les armées, moyennant finance naturellement, M. Contant eut l'occasion de contrôler une bonne partie du marché de Montréal. Sa clientèle se multiplia à tel point qu'en 1921 il fallut entreprendre la construction de la rue Marquette, au coût de plus de \$250,000. La maison *Contant* emploie pour la seule livraison en ville seize voitures et quatre camions automobiles; le personnel est de plus de quatre-vingts employés. L'an dernier le chiffre des ventes a dépassé le million. Cette année au commerce de viandes on a ajouté celui du beurre, du fromage, des œufs, des conserves, du poisson, des volailles, des pâtes alimentaires, des légumes, du sucre, du sel, et le chiffre des ventes sera de \$1,500,000, peut-être davantage. Chose remarquable, le chiffre des ventes a augmenté même depuis que les hauts prix de l'après guerre sont tombés; c'est dire que la quantité des marchandises vendues s'est augmentée considérablement à mesure que les prix diminuaient. Actuellement la maison *Contant* vend de 175,000 à 200,000 livres de viandes par semaine.

Jusque tout récemment, M. Contant n'avait eu d'autre collaborateur que sa femme à la direction

de l'entreprise et il reconnaît à celle-ci une grande part de son succès. Trois de ses fils, après avoir fait des études classiques et avoir suivi les cours de l'*École des Hautes Études Commerciales*, sont entrés au service de la maison. Deux autres sont à la veille de terminer leurs études. Cette collaboration vraiment familiale surgit à point, juste au moment où l'entreprise prend un développement tel que M. et Mme Contant ne pourraient plus suffire à la contrôler entièrement.

M. Contant est pour ainsi dire le seul propriétaire de son entreprise qui vient tout juste d'être organisée en compagnie. Cela devait se produire car l'entreprise, au point de développement où elle en est, y gagne certes à abandonner le caractère strictement personnel qu'elle a eu jusqu'ici.

La *Compagnie S.-L. Contant, à responsabilité limitée*, a obtenu à Québec des lettres patentes qui autorisent un capital de \$1,000,000. Le conseil d'administration est constitué comme suit: président, M. S.-L. Contant; vice-président, M. Ernest Contant; secrétaire-trésorier, Mme Contant; directeurs, MM. Antonio Contant, Alfred Gosselin, gendre de M. Contant, Guy Vanier et Cuthbert Désy. Ces deux derniers s'étaient intéressés déjà à l'entreprise, le premier comme avocat et l'autre comme vérificateur.

Quintal & Lynch

“L'économie politique tout entière est née des préoccupations provoquées par le problème de la production et de la répartition des grains en vue de la consommation.”

Cette phrase retrouvée sur un bout de papier où nous l'avions notée après l'avoir lue quelque part — peut-être bien dans Larousse — servirait convenablement de thème à une thèse de doctorat économique.

Des besoins primaires de l'homme, manger ou plutôt se nourrir — pour ne pas dire se repaître — est certes le plus impérieux. Or si nous en croyons Charles Gide, “l'économie politique a pour objet, parmi les rapports des hommes vivant en société, ceux-là seulement qui tendent à la satisfaction de leurs besoins matériels, à tout ce qui concerne leur bien-être.” A conclure de là que la science économique est issue du premier des besoins que l'homme doit satisfaire, il n'y a rien que de très raisonnable.

D'ailleurs l'histoire des céréales, du blé en particulier, ne serait-elle pas celle du monde ou plutôt de la civilisation ? Ne serait-elle pas plus exacte, plus près des causes premières que l'histoire des guerres et des révolutions ? La guerre, la révolution ne changent rien à la vie elle-même. Elles n'empêchent pas l'homme de manger, de boire, de se vêtir, de se loger. L'homme d'épopée, à peine sorti de la gloire des combats et abandonnant

ses gestes héroïques que le bronze répétera plus tard, ne tarde pas à redescendre vers les contingences que sa nature lui impose. Les grandes dates que l'écolier retient difficilement, celles des batailles, des traités, des révolutions, sont donc peu de chose en comparaison des changements que l'on pourrait retracer à travers les âges dans les façons de s'alimenter, de se vêtir, de se loger.

A la source de l'agitation des groupements humains ne trouve-t-on pas souvent des causes qui semblent de prime abord ridicules, peu en proportion avec le fait que l'histoire enregistre ? Si on les examine plus attentivement, ces causes sont d'autant plus probantes qu'elles se rapprochent de la nature humaine, des besoins de l'individu. Moïse dans le désert devait calmer la troupe des Hébreux qui regrettaient les oignons d'Égypte.

Avant cela, Joseph, fils de Rachel, s'était rendu célèbre pour avoir prévu une crise économique, une crise alimentaire. On pourrait écrire l'histoire de toute l'humanité rien qu'en faisant l'histoire des famines. De temps immémorial, l'homme vivant en société, l'homme civilisé, a mis à la base de son alimentation le pain, produit des céréales. L'homme accepte de vivre en société, avec toutes les conventions que cela comporte, à condition que la société lui assure son pain quotidien. Même aux périodes de décadence, quand le civilisé ne se sent plus la force de le gagner à la sueur de son front, le pain demeure sa première préoccupation, passe avant les plaisirs : *Panem et circenses*, tel était le cri de la Rome païenne.

Les Barbares à l'époque des invasions ne cher-

chaient pas autre chose que des terres fertiles, où croissait le froment.

Dans les vieilles monarchies de l'Europe, que de décrets, que de lois se rapportant à l'approvisionnement, à la production du blé. A la veille de la révolution, c'est du pain que la populace allait demander aux portes de Versailles.

Tant il est vrai que ventre affamé n'a pas d'oreilles : le peuple anglais, gens de sang-froid, s'il en est, vécut l'une des époques les plus agitées de son histoire au moment de l'*Anti Corn Law League*, dirigée par Cobden. Le peuple voulait du pain à meilleur marché. Et le Parlement dut céder : les lois céréales et l'échelle mobile disparurent. C'était en 1849, date importante dans l'histoire de notre pays, car Robert Peel abolissait en même temps la *Navigation Act*.

C'est en faisant cette prévision fausse que la terre ne pourrait bientôt plus nourrir les populations qui se multipliaient, que Malthus a établi sa théorie fameuse et que ses disciples, en bons disciples, ont empirée. Malthus, tant de sollicitude l'honore, entretenait des craintes pour le pain quotidien des générations à venir. La préoccupation alimentaire, préoccupation économique, se poursuit à travers les âges, toujours la même. Les hommes ont pu changer leur façon de vivre ; ils n'ont pas changé leurs besoins primordiaux.

Malthus, faux prophète, ne se doutait guère que le Nouveau-Monde allait donner le coup de grâce à sa théorie. L'Amérique se mit à produire du blé plus qu'elle n'en pouvait consommer et en même temps les moyens de transport s'améliorèrent

au point que normalement la famine devrait être chose impossible. Il ne faut cependant dire rien de trop absolu sur ce point car la Russie des soviets est un triste exemple de l'incapacité de l'homme à tout régler et à tout dominer.

* * *

Depuis quelque trente ans notre pays est devenu l'un des greniers du monde. Le Canada produit des millions de boisseaux de blé chaque année et sa population n'en consomme qu'une faible partie. Le surplus alimente les pays surpeuplés. Quel rôle plus noble peut-on souhaiter à son pays que d'être le nourricier du monde ?

A l'automne le port de Montréal vit d'une activité fébrile et pendant quelques semaines le travail se poursuit jour et nuit. De gros navires chargés d'avoine, chargés de blé, comme ceux de la chanson, descendent du fond des Lacs, par le système des canaux. Ils apportent la moisson que le soleil de l'Ouest a dorée. Les élévateurs, poulpes mécaniques, de leurs tentacules géants, aspirent le grain pour le rejeter au fond d'autres cales qui navigueront longtemps sur la mer avant d'atteindre les rives lointaines où l'homme attend le froment dont il fera son pain.

Tout ce travail de distribution et de répartition du blé et des autres céréales ne va pas sans une formidable organisation. L'État y collabore en fournissant les entrepôts. La vente, le déchargement et le rechargement sont le fait d'entrepreneurs particuliers.

* * *

Parmi les principales maisons de Montréal qui font le commerce des céréales se trouve la maison *Quintal & Lynch* qui est canadienne-française. Fondée il y a 37 ans, par M. Joseph Quintal, elle occupe maintenant l'un des premiers rangs parmi les exportateurs de grains au Canada. M. Joseph Quintal est encore à la tête de l'entreprise, organisée depuis 1902 en compagnie à responsabilité limitée, avec charte fédérale. Pour donner tout de suite une idée de l'importance de la maison *Quintal & Lynch*, disons qu'elle vend et exporte chaque année de 3 à 7,000,000 de minots de céréales.

M. Joseph Quintal avant d'être grainetier, a débuté dans un journal, un journal aujourd'hui disparu, le *Courrier de Montréal*. Le journalisme mène à tout, on a bien raison de le dire. Puisque nous avons déjà commencé nous donnerons tout de suite quelques notes biographiques de M. Quintal. Il nous sera plus facile de faire ensuite l'histoire de sa maison.

M. Joseph Quintal est né à Montréal. Son père était ébéniste. Après des études primaires à la maîtrise de Saint-Pierre, chez les Pères Oblats, il termina ses études à l'école du Plateau où il eut pour condisciples des gens dont les noms sont aujourd'hui connus: NN. SS. Forbes, M. F.-X. Saint-Charles, M. Marcellin Wilson, M. J.-O. Labrecque, M. Gédéon Boisvert. Au sortir du Plateau, Joseph Quintal devint, comme il dit, garçon à tout faire au *Courrier de Montréal*, feuille de politique mitigée, dirigée par M. Remi Tremblay.

Après avoir tâté du reportage pendant deux ou trois ans, il passa en 1881, au service de la maison *Ovide Dufresne et Cie*, marchands de grains.

M. Quintal nous dit que depuis son enfance, c'était comme une hantise pour lui que le commerce des grains. Malgré les désirs contraires de son père, il ne rêvait que de cela. Un Canadien français, Louis Renaud — nous aurons l'occasion d'en reparler plus loin — avait été le pionnier de ce commerce et il avait laissé une réputation d'homme exceptionnel. Il était disparu de la scène depuis une dizaine d'années et l'on parlait encore de lui. L'éclat de ses succès en affaires s'augmentait encore du souvenir de probité et d'intégrité qu'il avait laissé. Les Anglais eux-mêmes citaient son nom.

De chez *Dufresne*, M. Quintal passa à la maison *George Mc Bean*, puis en 1887 il fondait sa maison. Tout d'abord il ne fut que courtier, puis ensuite marchand pour son compte. Son commerce était simplement local. Il entreprit l'exportation en 1892. La compagnie *Quintal et Lynch* date de 1902, alors que M. Quintal s'associa M. Frank-W. Lynch, qui était déjà courtier en grains. Le capital de la compagnie est de \$200,000, entièrement acquitté, et n'a jamais été changé. Le fils de M. Quintal, M. Henri Quintal, est devenu actionnaire en 1914 et vice-président un peu plus tard. Le conseil d'administration de la compagnie est actuellement constitué comme suit : président, Joseph Quintal ; vice-président, Henri Quintal ; secrétaire, J.-P. Cooney ; directeurs, Frank-W. Lynch, Napoléon Vincent et D.-A. Campbell. Les bureaux sont établis dans l'édifice

Beardmore, 59, rue Saint-Pierre. Les entrepôts sont ceux du gouvernement.

La maison *Quintal et Lynch*, depuis mai dernier, ne fait plus que le commerce d'exportation, en Europe et en Afrique du Sud. Le commerce local pour les grains et les fourrages — commerce local, c'est-à-dire dans les provinces de l'Est plus l'exportation à Terre-Neuve et aux Antilles, — est laissé à la société *Quintal et Cooney*, qui a ses bureaux et ses entrepôts distincts, au no 66, place Youville.

Ce sont MM. Henri Quintal et J.-P. Cooney qui font partie de cette société.

La maison *Q. & L.* ne fait pas simplement du courtage. Elle achète et vend pour son compte, le blé, l'avoine, l'orge, le seigle et le sarrasin. Les deux tiers de ses achats se composent de grains qui doivent être livrés à Montréal. L'autre tiers est acheté en entrepôt à Fort-William ou à Port-Arthur, à la tête des Grands Lacs, et alors la maison frète des navires pour le transporter à Montréal. Ici le grain est emmagasiné dans les grands entrepôts du port jusqu'au moment où la maison l'a revendu par l'entremise de ses agents et de ses correspondants dans presque tous les pays d'Europe, notamment en France, à Paris; en Belgique, à Anvers; en Italie, à Naples; en Hollande, à Rotterdam; en Suède, à Stockholm; en Angleterre, dans toutes les grandes villes; en Afrique du Sud, à Port-Elizabeth. La maison frète elle-même les cargos océaniques qui transportent le blé outre-mer.

La maison *Q. & L.* possède un siège à la bourse des grains de Chicago (le *Chicago Board of Trade*); à la bourse des grains de Winnipeg; (le *Winnipeg*

Grain Exchange); elle fait partie du *Board of Trade* de Montréal, de la *Chambre de Commerce de Montréal*, du *Montreal Corn Exchange*, de la *North-American Export Grain Association*, de New-York, du *New-York Produce Exchange*. M. Joseph Quintal a été président de la *Chambre de Commerce de Montréal* et du *Montreal Corn Exchange*. M. Henri Quintal est actuellement secrétaire du *Corn Exchange*.

* * *

Le succès de la famille Quintal dans le commerce des grains à Montréal ne fait que continuer la tradition. Nos premiers grands marchands — exception faite des traiteurs de pelleteries — ont été des marchands de bois ou des grainetiers. Ce sont même des nôtres qui ont été les pionniers du commerce des céréales au Canada et notre génération a le tort peut-être d'avoir oublié leurs noms car ils ont été les premiers à démontrer, dès que les circonstances l'ont permis, que le Canadien français était aussi apte à faire le grand commerce que nos compatriotes anglais.

Avant 1849, date de l'abolition de la *Navigation Act* par le parlement de Londres, il ne pouvait être question pour les Canadiens français de faire du commerce avec l'étranger. Cette fameuse *Navigation Act* équivalait à un ostracisme commercial porté contre eux. Il était permis aux colonies de vendre à l'Angleterre seulement; le transport sous tiers pavillon était interdit. Les navires anglais seuls avaient le droit de transporter les produits des colonies. Celles-ci devaient se contenter des

produits manufacturés que leur cédaient la métropole.

Sous un tel régime ne pouvaient songer à faire du commerce d'exportation ou d'importation que les fils de familles anglaises émigrés ici, qui avaient des relations toutes faites dans les îles britanniques. A la conquête, le Canadien français était resté pauvre et sans relations avec l'extérieur. Les émigrés britanniques arrivaient avec des fonds et un crédit ouvert dans le pays qu'ils venaient de quitter. Que l'élément anglo-canadien ait pris à cause de cela quelque'avance, il n'y a pas à s'étonner. Il bénéficiait du handicap — c'est ainsi qu'on dit en terme sportif — imposé à son seul concurrent possible, le petit groupe français perdu sur les bords du Saint-Laurent, et il en bénéficiait justement à une époque inespérément heureuse pour lui, juste à la veille de l'éclosion de la grande industrie moderne, de la création du transport rapide. Le capital accumulé alors par les Anglo-canadiens a pu se multiplier à l'infini grâce aux inventions modernes survenues juste à point pour leur servir une rente.

Dès l'abolition de la *Navigation Act*, des Canadiens français ont commencé à prouver que le sens des affaires ne leur manquait pas totalement. Le succès rapide de quelques-uns de ces pionniers est même surprenant et, chose à noter, c'est que tous ces gens ont laissé des réputations sans tache. Leur honnêteté était plus qu'une honnêteté légale et certaines institutions anglaises ont pu en témoigner hautement.

Tel ce Louis Renaud, dont M. Quintal nous a déjà dit un mot, qui après avoir été le "roi du

grain", à Montréal, fit des spéculations malheureuses et se retira des affaires. Ayant obtenu un délai de trois années de la *Banque de Montréal* pour régler ses affaires, il paya à tous ses créanciers le plein montant de leurs créances, plus les intérêts. Le règlement fait il lui restait encore une fortune de \$300,000 qu'il légua à ses enfants. Pour l'époque (vers 1870) c'était plus qu'une fortune modeste.

* * *

Nous terminerons cet article par un aperçu historique sur le commerce des grains au Canada.

Sous le régime français, il ne s'est fait aucune exportation de céréales canadiennes; du moins on n'a encore trouvé aucun document qui en fasse mention. Il y aurait eu dans la Nouvelle-France une fabrique de biscuits et celle-ci aurait tenté de vendre à l'étranger. Une consignation de biscuits se serait même rendue aux Antilles, mais une seule, car une ordonnance royale vint bientôt mettre fin à pareille insubordination.

Pour la période depuis le milieu du siècle dernier, c'est-à-dire depuis que le commerce est libre, M. Joseph Quintal nous a donné de nombreuses informations et grâce à lui encore nous avons pu les faire compléter par un contemporain de Louis Renaud, M. Alphonse-Edmond Gagnon, qui est aujourd'hui à l'emploi de la *Saint-Lawrence Flour Mills*, comme technicien.

M. Gagnon a été à l'emploi de la maison Louis Renaud de 1860 à 1867. Cette maison avait été fondée entre 1850 et 1854, c'est-à-dire bien peu de temps après que l'Angleterre eut reconnu la li-

berté du commerce. Avant la maison *Renaud*, M. Gagnon se rappelle qu'il y avait déjà la maison *Pierre Charlebois* qui eut cependant moins de célébrité.

Louis Renaud — l'honorable Louis Renaud, car il mourut sénateur — avait débuté en faisant du camionage à l'entreprise. Il s'aventura dans le commerce des céréales, avec un capital de \$15. Dès 1860 il faisait le commerce de gros et il exportait aux États-Unis et en Europe. A cette époque l'Ouest n'était pas ouvert. Les provinces de l'Est cultivaient encore les céréales, le blé, l'avoine, l'orge, le seigle. Dans le Québec, les grandes cultures étaient celles de l'avoine et de l'orge, très en demande dans les brasseries et les distilleries, au Canada et à l'étranger.

Renaud achetait les céréales dans toutes les campagnes de la région de Montréal par l'entremise des marchands généraux. Les principaux centres pour l'achat étaient Beauharnois, Valleyfield, Maskinongé, Sorel et les villages de la vallée du Richelieu. Des barges fretées à l'automne faisaient le cabotage entre ces petits ports. Des manœuvres chargeaient à la brouette. Pour l'exportation aux États-Unis, les bateaux chargés remontaient ensuite le Richelieu puis le lac Champlain jusqu'à Whitehall. Pour l'exportation en Europe le grain était amené à Montréal puis transbordé dans les cales des cargos océaniques. Il n'y avait pas encore d'élevateurs flottants. La maison *Renaud* avait aussi, rue des Communes, près McGill, de grands entrepôts qu'elle louait des Sœurs Grises.

Au commerce des grains Renaud ajoutait celui des farines. Comme le blé était surtout cultivé en Ontario c'est là que se trouvaient les principales minoteries. En 1861, l'année de la première grande inondation de Montréal, la maison *Renaud* chargea de farine ontarienne cinquante océaniques, presque tous des voiliers. La ligne Allan n'avait encore que deux navires à vapeur, le *North America* et l'*Anglo-Saxon*.

La guerre de Sécession, aux États-Unis, vint donner un grand essor au commerce des grains. La maison *Renaud* en profita largement. L'armée des nordistes lui acheta d'un seul coup 1,000,000 de minots d'avoine, quantité fabuleuse pour l'époque. Aucune autre maison n'avait jamais rêvé pareille vente. L'exportation des fourrages était en proportion. Louis Renaud disposait alors d'une fortune considérable et il habitait le quartier le plus riche de la ville, rue Dorchester, près Guy. Il était sénateur et jouait un rôle politique, même un rôle prépondérant à ce qu'on dit.

Des opérations malheureuses lui firent perdre une grande partie de sa fortune. Il s'était endetté envers la *Banque de Montréal*. Comme il disposait principalement de fonds américains et que ceux-ci s'étaient subitement dépréciés après la guerre de sécession, il était coincé. Il obtint du délai, puis en moins de trois ans s'acquitta de tout ce qu'il devait plus les intérêts. Il se retira à Sainte-Martine, où il avait acheté le moulin à farine et la carderie d'un M. Primeau. Il mourut vers 1870 en laissant à ses enfants une fortune encore considérable pour l'époque.

Louis Renaud avait un frère qui fonda à Québec la maison *J.-B. Renaud*. Celle-ci existe encore. La maison *Renaud* de Québec achetait les céréales dans la région du bas du fleuve, pour le compte de la maison *Renaud* de Montréal. En plus elle faisait le commerce des farines et c'est ainsi qu'elle a subsisté. Aujourd'hui elle fait en plus le commerce des épiceries.

La maison *Louis Renaud* a formé toute une génération de grainetiers qui ont fait leur marque. Citons quelques noms: MM. Hospice Labelle, père de M. A.-E. Labelle, gérant de la *St-Lawrence Flour Mills*; Bruneau, associé de la maison *Bruneau et Currie*; A.-E. Gagnon, technicien de la *St. Lawrence Flour*; Lafrenière et Saintonge qui s'associèrent par la suite; Janvier Leduc, devenu l'un des grands courtiers en grains de Chicago.

A l'époque de Louis Renaud, parmi les grands marchands de céréales, on remarquait Tancrède Sauvageau, Tranchemontagne, de Berthier, Louis Tourville, père de M. Rodolphe Tourville. Sauvageau se ruina à Montréal, partit pour les États-Unis et il refit sa fortune à Saint-Louis, Missouri. On dit qu'il est mort sénateur de cet État.

Vers 1860, il y avait aussi un Français, Auguste Girard, qui faisait l'exportation des grains en Europe. Il ne s'occupait pas cependant de l'achat dans les campagnes. Il achetait des cargaisons complètes et les expédiait en France.

Vers 1884 l'Ouest commença à produire des céréales et peu à peu les provinces de l'Est durent en cesser la culture. Leurs terres appauvries ne rendaient plus suffisamment pour soutenir la concu-

rence. C'est la grande cause de la crise de 1885 à 1900. M. Joseph Quintal nous avoue franchement que l'ouverture de l'Ouest a pu faire la richesse des chemins de fer, édifier la fortune de particuliers, mais tout cela aux dépens des cultivateurs des vieilles provinces. Ceux-ci ont dû subitement changer leurs méthodes de culture, se livrer à la culture mixte, organiser l'industrie laitière. Changement qui n'a pas été sans bouleversement et comme une crise agricole dans notre pays a immédiatement sa répercussion dans les villes, bien des Montréalais se rappellent de la crise de 1885, comme on l'appelle quoiqu'elle se soit prolongée jusqu'à la fin du siècle.

Les années ont passé et le cycle a fait un nouveau tour de roue puisque nous achevons de traverser une autre crise.

Grainetiers et Fariniers

A titre de chroniqueur financier au *Devoir* l'auteur a quotidiennement l'occasion de visiter la salle du *Corn Exchange*, au *Board of Trade*. C'est ainsi qu'il lui a été donné de connaître quelques uns des courtiers canadiens-français qui font partie de cette organisation, notamment MM. G.-A. (Guillaume-Alphonse) Beaulieu et Elzébert Turgeon. Nous pouvons réunir les deux maisons dans un même article car ce ne sont pas à proprement parler des maisons rivales bien que toutes deux fassent le commerce des céréales.

M. Beaulieu n'est pas marchand mais courtier en grains et en transport; occasionnellement il affrète un navire ou bien il loue des wagons de chemin de fer pour le compte d'un client.

M. Elzébert Turgeon vend en gros les grains et les farines, les engrais alimentaires, sous-produits de la farine.

M. Beaulieu nous a fourni l'occasion, au mois d'octobre, de parler de sa maison en nous invitant à visiter un navire grec en partance pour le Pirée avec une cargaison de près d'un quart de million de boisseaux de blé. Une compagnie grecque agissant pour le gouvernement d'Athènes achetait alors en Amérique de forts approvisionnements de céréales. M. Beaulieu est son agent au Canada.

* * *

Puisqu'il nous est donné de reparler du commerce des céréales, disons d'abord, le plus simplement possible, comment la récolte de l'Ouest est mise sur le marché, vendue, transportée dans l'Est, exportée à l'étranger ou vendue pour consommation locale.

Chaque gare rurale dans la prairie s'accompagne de toute une série de petits "élévateurs". Il y en a parfois jusqu'à dix ou douze au même endroit, tous pareils de forme et de style — style cubiste —, avec un chapeau pointu. On les badigeonne en rouge, en jaune, en gris avec un nom inscrit dessus. Tantôt c'est la *Saskatchewan Cooperative* ou les *Grain Growers*, ou bien une compagnie privée, l' *Armour Canadian Grain* par exemple.

Quant le fermier a coupé et battu sa récolte, il peut la vendre aux propriétaires de ces "élévateurs" qui achètent n'importe quelle quantité de céréales. Cependant il faut accepter la classification et le prix de l'acheteur. L'avantage c'est que le marché est conclu tout de suite; le fermier n'a pas à s'occuper du transport, il reçoit immédiatement le prix de sa marchandise.

Le fermier peut encore expédier lui-même ses céréales, par wagons entiers, aux "élévateurs" publics de Port-Arthur et de Fort-William, à la tête des Grands Lacs. En passant à Winnipeg, les envois, qui ne portent aucun nom mais sont simplement numérotés, sont classifiés par un inspecteur du gouvernement fédéral. Cette inspection est définitive. Aux "élévateurs" terminés les frais

d'entreposage ne commencent qu'après seize jours ; cela donne au fermier tout le temps voulu pour trouver un acheteur, s'il désire vendre sans attendre. La vente se fait ordinairement par l'entremise d'un courtier près la bourse des grains de Winnipeg. Le fermier touche le prix de ses produits et il solde alors les frais de transport ferroviaire.

Il arrive que les fermiers se groupent pour la vente de leur blé. La coopérative est alors chargée de toutes les transactions et elle remet ensuite à chacun la part qui lui revient.

Les acheteurs prennent livraison des céréales achetées à Winnipeg soit aux "élevateurs" de Fort-William, soit à ceux de Port-Arthur. Il y a encore de nombreux "élevateurs" dans les autres ports des Grands Lacs mais ils appartiennent généralement à des compagnies privées.

Une partie de notre récolte passe chaque année par les États-Unis pour se rendre en Europe ; mais le moyen de transport le moins coûteux est encore de prendre la voie naturelle des Grands Lacs à Montréal. C'est pourquoi notre port garde la première place en Amérique pour l'exportation du grain. D'après les statistiques publiées par la Commission du havre de Montréal, du 1er janvier au 30 septembre 1924, il s'est expédié, par Montréal, 99,025,783 boisseaux de céréales. New-York qui vient en seconde place n'en a expédié que 38,284,000 boisseaux. Le port de Montréal a expédié à lui seul 22,000,000 de boisseaux de plus que les sept principaux ports américains réunis, en dépit du fait que la saison de navigation à Montréal n'ouvre guère avant le mois de mai.

A Montréal, de même qu'à Fort-William et à Port-Arthur, le gouvernement a de grands "élévateurs", qui recoivent le blé de tout le monde, mais après une classification rigoureuse. Celui qui met en entrepôt, par exemple, du blé no 1 Nord, recevra la même quantité de la même qualité de blé.

Ainsi, un courtier achète du blé à Winnipeg, pour lui-même ou pour le compte d'un client. Il en prend livraison à Fort-William, après avoir payé l'entreposage s'il y a lieu et avoir nolisé un navire. Cette cale fluviale est déchargée à Montréal dans les entrepôts de la Commission du havre et le courtier reçoit un récipissé pour tant de boisseaux de telle qualité de blé, d'avoine ou d'orge. S'il vend le tout ou une partie pour l'exportation, il en avertit la Commission et désigne le navire océanique qui doit prendre la cargaison.

Des arrimeurs ont précédemment préparé le cargo en y faisant les compartiments voulus. Ainsi, un même cargo peut transporter en même temps deux ou trois qualités de blé, de l'orge, de l'avoine, du seigle. Quand les compartiments sont montés, le navire est amarré à tel quai qui lui est assigné et l'"élévateur" le charge rapidement. L'arri-meur voit à ce que le navire soit bien lesté avant de partir.

Pour le chargement et le déchargement des grains, le port de Montréal est admirablement outillé. Les machineries les plus modernes y ont été installées.

Nous ne signalerons que la plus récente. C'est une

espèce de pont à bascule qui permet le déchargement par renversement des wagons de grain. C'est gigantesque et merveilleux à la fois. Le wagon est immobilisé sur une plate-forme qui se met ensuite à basculer dans tous les sens, après avoir soulevé le wagon jusqu'à la hauteur d'un vaste entonnoir par où s'écoule le grain. Une courroie à godets le monte ensuite dans les réservoirs de l'"élévateur".

G.-A. Beaulieu

M. Beaulieu a ses bureaux dans l'édifice du *Board of Trade* et, comme tous les bureaux de courtiers de quelque importance, le sien est rempli à cœur de jour du crépitement télégraphique. On y trouve tout un personnel de télégraphistes, de dactylos, d'agents, de chasseurs.

Depuis le commencement de la saison, M. Beaulieu a expédié pour le compte de divers clients, environ 25,000,000 de boisseaux de grains de toutes sortes. Il représente au Canada la *Grain Marketing Company*, constituée tout récemment avec un capital de \$71,000,000, réunissant l'*Armour Grain Company*, de Chicago, et quatre autres maisons du même genre parmi les plus grandes des États-Unis; la compagnie grecque *Comantaros et Frères*, acheteurs de grains du gouvernement d'Athènes; l'*Armour Canadian Grain*, de Winnipeg; la *North American Forwarding Corporation*, de New-York, courtiers en transport.

La *Grain Marketing* a des agences dans le monde entier. Dans l'Ouest américain elle possède des "élévateurs" dont la capacité totale dépasse les 70,000,000 de boisseaux. Comme une bonne partie de ce grain est exportée par voie de Montréal, M. Beaulieu y voit. La *Grain Marketing* exporte surtout en Italie, en Allemagne, en Belgique, en Angleterre, au Danemark et en Hollande.

Depuis la guerre et la désorganisation économique qui s'en est suivie en Russie, la Grèce achète son blé en Amérique. La compagnie *Comantaros*

est le principal acheteur. A New-York, elle a comme représentant la *Colonial Export and Import Company*, et à Montréal, M. G.-A. Beaulieu.

Dans les derniers jours d'octobre, huit navires grecs attendaient dans le port de Montréal pour recevoir des cargaisons de blé, entre autres, l'*Ellin* et l'*Ekaterina Inglessi*. C'est ce dernier que nous avons visité comme il était à remplir ses cales au hangar no 3.

Le chargement de 240,000 boisseaux de blé à bord de l'*Ekaterina Inglessi* a pris à Montréal environ dix-huit heures et encore le travail a-t-il été retardé quelque peu, le navire ayant dû passer d'un "élévateur" à un autre à cause des différentes sortes de blé qu'il prenait. En Grèce, le déchargement est beaucoup plus lent, car le port du Pirée — port souvent pris pour un homme — n'est pas outillé comme le nôtre. Le blé est déchargé en paniers avec l'aide des cabestans du bord.

Le capitaine de l'*Ekaterina Inglessi*, M. Nicos Inglessi — il nous a offert de bien bonnes cigarettes — a donné à son navire le nom de sa grand'mère. C'est un navire de petite vitesse. En partant de Montréal le capitaine comptait atteindre le Pirée après vingt-trois jours, en relachant à Oran, en Afrique, pour faire du charbon.

Le *Pénélope*, appartenant à M. Spiridon Paramytioti, armateur d'Athènes, était venu au cours de l'été; il est revenu prendre une autre cargaison avant la fin de la navigation d'automne, de même que plusieurs cargos appartenant aux armateurs grecs Embiricos.

Pour les expéditions en Grèce, M. Beaulieu ne

s'occupe ni de l'achat du blé ni de l'affrètement des cales. Cela se fait à New-York. Il voit simplement au déchargement du blé qui vient des lacs et à son rechargement pour la traversée océanique. Occasionnellement il choisit l'arrimeur qui prépare le navire et le lesté convenablement.

Pendant les mois d'hiver les exportations se font par les ports de l'Atlantique, Saint-Jean ou Halifax. M. Beaulieu voit alors à la location des wagons qui transportent le blé de différentes points de l'intérieur jusqu'à la côte.

M. Guillaume-Alphonse Beaulieu est âgé d'à peine 40 ans; il est né à Saint-Jérôme. Après avoir fait des études commerciales au collège de Saint-Jérôme il commença des études classiques à Sainte-Thérèse mais n'alla pas plus loin que la Méthode. A dix-huit ans il fit ses débuts en affaires et trois ans plus tard il s'en allait à Chicago pour s'initier au grand commerce des céréales. Il y passa cinq ans, à l'emploi de la maison *E.-R. Bacon*, courtiers en grains.

De retour au Canada il ouvrit un bureau à Toronto et pendant trois ans il fit des affaires là-bas. En 1914 il revint à Montréal et fonda avec M. J.-A. Byrne, la maison *Byrne & Beaulieu*. Cette société est dissoute depuis deux ans et M. Beaulieu reste seul et fait affaires sous son nom personnel.

M. Beaulieu est membre du *Fort William and Port-Arthur Grain Exchange* du *Winnipeg Grain Exchange*, du *Corn Exchange*, et du *Board of Trade*, de Montréal, de l'*Association des Voyageurs de Commerce*, de la *Grain Dealers National Association*, de Toledo, de la *Chambre de commerce de Montréal*.

Elzébert Turgeon

Cette maison ne fait pas d'exportation en Europe. Elle fait le commerce en gros des grains, des farines et des engrais alimentaires, son et gru, dans la province de Québec et les provinces maritimes; elle exporte des engrais alimentaires aux États-Unis et occasionnellement aux Antilles. En marge de ce commerce elle se fait une spécialité de la vente du sel, sel canadien et sel importé.

Son commerce réunit des choses fort simples, connues depuis toujours, mais dont le monde ne saurait se passer: les céréales avec leurs produits et le sel.

S' imagine-t-on combien l'homme civilisé serait malheureux sans le sel? On se passe de poivre; on ne se passe pas de sel.

La plus haute antiquité a connu le sel, condiment le plus ordinaire de la cuisine des anciens Grecs et des anciens Romains. Nous lisons dans le Larousse qu'ils l'offraient aux dieux comme une des choses les plus agréables. Le sel est passé au figuré: on dit le sel de l'esprit et le sel gaulois.

Au moyen âge on se privait de sel parce qu'il était frappé de la gabelle. Aujourd'hui on ne penserait pas à l'imposer pas plus que le pain ou l'eau.

M. Elzébert Turgeon fait affaires sous son nom personnel. Pour les farines il est le représentant exclusif de la *Dominion Flour Mills* dans la plus grande partie de la province de Québec.

Pour les grains il fait ses achats à Winnipeg et

nolise des cales pour le transport jusqu'à Montréal. Pour les céréales comme pour la farine il n'a pas d'entrepôt privé mais se sert des entrepôts publics.

M. Turgeon fait exclusivement un commerce de gros, il ne vend pas moins d'un wagon à la fois, grains, farines, son ou gru. Il a un personnel de cinq voyageurs qui vendent dans les provinces de l'Est.

M. Turgeon importe les gros sels d'Angleterre et des possessions britanniques, des Antilles en particulier. L'année dernière il a nolisé un navire qui est allé chercher 3,200 tonnes de sel de mer aux Antilles. Il vend aussi les sels fins canadiens, extraits du sol d'Ontario et raffinés par la *Dominion Salt*.

Le gros sel sert à la salaison des viandes, à la salaison des peaux vertes; il sert encore dans certaines industries comme la tannerie et la fabrication de la pulpe. Il se vend en sacs de 100 et 140 livres.

Le sel fin est de plusieurs qualités: sel de table, sel à beurre, sel à fromage, sel fin ordinaire. Le sel fin se vend en sacs de 100 et 50 livres et le sel de table en petits sacs de 2 à 14 livres.

M. Elzébert Turgeon est né à Saint-Charles de Bellechasse en 1884. Après avoir étudié à l'Académie commerciale de Québec, il entra en 1900 au service de la compagnie *E. M. Lennon*, marchand de grains et de farines, de Québec. En 1908 il se mit en affaires pour son compte et en 1915 il ouvrait un bureau à Montréal tout en gardant son bureau de Québec. Celui-ci n'est fermé que depuis peu; tout le commerce se fait maintenant du bureau de Montréal, 36, édifice du *Board of Trade*. M. Turgeon est membre du *Montreal Corn Exchange*.

La Compagnie Céramo-Vitrail

Pour une entreprise industrielle du vingtième siècle, cette compagnie possède un bien joli nom. *Céramo-Vitrail*, deux mots éclatants que des poètes romantiques ou parnassiens, Gautier, Leconte de Lisle ou de Heredia, n'auraient pas dédaignés à la fin d'un vers et qui évoquent, pour peu qu'on ait d'imagination, l'image d'un atelier du moyen âge avec des artisans travaillant religieusement au chef-d'œuvre rêvé: une verrière de cathédrale peuplée de madones et de saints avec des nimbes d'or, des robes merveilleuses; de chœurs angéliques en des décors célestes, azur parsemé d'étoiles.

La *Compagnie Céramo-Vitrail, Incorporée*, fabrique précisément des verrières d'églises et toute sortes d'autres verrières et de choses en verre. Malgré son nom poétique, à saveur médiévale, elle sait employer tous les procédés que l'industrie moderne met à sa disposition. Nous avons pu le constater. M. Isidore Crépeau, le président de la compagnie, nous dit que l'entreprise est l'une des plus importantes du genre au Canada et certainement la plus importante dans la province de Québec. Sans fabriquer ni le verre ni la vitre, elle travaille ces deux produits. Elle fabrique les miroirs; biseaute et dépolit le verre, fabrique des vitraux et des verrières. Ses bureaux sont installés, boulevard Saint-Laurent, au No. 1410. Ses ateliers sont situés dans le même édifice et dans les édifices

environnants. Elle a aussi de vastes entrepôts rue Clarke et rue Coloniale.

* * *

La compagnie a été fondée en 1912, par M. F.-X. Beaucage et quelques associés qui disposaient ensemble d'un capital de moins de \$10,000. M. Beaucage est un ouvrier verrier qui a plus de 40 années d'expérience dans ce métier. Le premier établissement était un hangar, en arrière de la rue Saint-Hubert, près de la rue Cherrier. Un deuxième atelier un peu plus grand fut loué plus tard, boulevard Saint-Laurent, près de la rue Fairmont. En 1916, M. Isidore Crépeau s'intéressa à l'entreprise et l'installa dans un édifice qu'il venait d'acheter, no 1410, boulevard Saint-Laurent, à l'angle sud-ouest de la rue Marie-Anne. En même temps de nouvelles lettres patentes étaient demandées à Québec pour porter le capital à \$100,000 et le conseil d'administration suivant était formé: président, M. Isidore Crépeau; vice-président et secrétaire-trésorier, M. John Vanier; surintendant, M. F.-X. Beaucage; gérant des ventes, M. Charles Doray; comptable en chef, M. Wilfrid Brunet. Ces derniers sont en même temps directeurs.

La plus grande partie du capital-actions est détenue par M. Isidore Crépeau. Dès que l'on a pris contact avec M. Crépeau, on s'est rendu compte que c'est un homme d'affaires trépidant d'activité, ou plus exactement, un lanceur d'affaires, un promoteur. Quand il est entré à la *Céramo-Vitrail*, il y a huit ans, le chiffre des ventes avait été pour l'exercice précédent de \$28,000. Pour le dernier exer-

cice, il a été de plus de \$300,000 et l'on prévoit qu'il sera encore plus fort pour l'exercice en cours. En mettant du capital nouveau dans l'entreprise, M Crépeau lui a donné le moyen de concurrencer avec succès les autres maisons du même genre. Aujourd'hui la *Céramo-Vitrail* vend des marchandises que le client ne peut trouver nulle part ailleurs. Elle s'est fait connaître notamment pour la vente et la pose des grandes glaces de magasin. Il n'y a même que ses ateliers qui puissent fournir à Montréal certaines glaces de dimensions extraordinaires.

Puisque nous avons commencé, autant compléter tout de suite la notice biographique de M. Crépeau. Né à Montréal, il est le frère aîné de M. Jules Crépeau, de l'hôtel de ville. Il a étudié à l'École Normale Jacques-Cartier, puis est devenu courtier en assurance contre le feu, les accidents, les bris de glaces, les accidents d'automobile. Il a fondé la *Commercial Burglary and Plate Glass Insurance Co.*, devenue la *Commercial Plate Glass Assurance Co.*, quand les vols sont devenus si nombreux à Montréal que l'assurance contre le cambriolage ne pouvait plus payer l'assureur.

Plus tard il a été l'un des organisateurs de l'*United Amusement Corporation, Ltd*, au capital de \$3,000,000, qui possède une chaîne de dix théâtres de cinéma à Montréal. Après être entré à la *Céramo-Vitrail*, il s'est intéressé davantage à l'industrie de la vitre et du verre et l'été dernier il s'est porté acquéreur de la maison *Gauthier Frères, Inc.*, de Québec, aujourd'hui la maison *Gauthier, (limitée)*. M. Crépeau en est le président, MM. Lucien

Beaudry et John Vanier en sont directeurs. La compagnie *Gauthier* est une entreprise industrielle et commerciale dans le même genre que la *Céramo-Vitrail*. Quoiqu'encore jeune — il n'a que 52 ans — M. Crépeau a déjà mis sur pied et mené à bien pas mal d'entreprises d'envergure. Il semble bien disposé à continuer. Grand, mince, d'allure nerveuse, il a le physique et le tempérament des lanceurs d'affaires. Tout en ayant la parole facile et abondante, il n'aime pas à s'attarder sur un sujet. C'est évidemment l'homme des réalisations promptes.

Ses deux principaux collaborateurs à la *Céramo-Vitrail* sont MM. Vanier et Beaucage. Ce dernier est un verrier d'expérience et M. Crépeau s'en remet à lui pour le côté technique. M. John Vanier, fils de M. Philias Vanier dont le nom est connu dans le monde de la finance et de l'immeuble, a étudié au collège Loyola puis il a été employé dans une compagnie d'assurance. C'est ainsi qu'il est venu en relations avec M. Crépeau et qu'il l'a suivi, en 1916, à la *Céramo-Vitrail*.

* * *

Les ateliers de la *Céramo-Vitrail* occupent, en différents édifices, environ 70,000 pieds de superficie et emploient au delà de cent ouvriers. La compagnie importe et vend les glaces et les verres à vitre; elle fabrique les miroirs, les vitraux et les verrières à sujets religieux et profanes, les verres

dépolis et biseautés, givrés. Elle a la représentation exclusive de maisons françaises et américaines qui fabriquent l'*opaline* et la *vitrolite*, produits de la céramique, qui servent pour les tables et les comptoirs de restaurants. De même elle a l'agence des armatures métalliques *Zouri* et *International*. Ce sont des réglettes qui s'ajustent, selon une méthode brevetée, pour retenir les glaces d'une montre ou d'une vitrine. Les grands magasins de Montréal ont presque tous adopté cette innovation qui ajoute sûrement à l'apparence des étalages.

La compagnie a dix-sept employés de bureaux et six voyageurs qui vendent dans le Québec et dans l'est d'Ontario. Dans la région de Québec, cependant, le champ est laissé libre à la compagnie *Gauthier*, (*limitée*).

Les achats de vitre, de verre à glace, de verre colorié se font en Angleterre, en France, en Belgique, en Hollande, en Tchéco-Slovaquie et un peu aux États-Unis. Les magasins du boulevard Saint-Laurent, de la rue Clarke et de la rue Coloniale contiennent pour plusieurs centaines de milliers de dollars de matière première. La *Céramo-Vitrail* a toujours en magasin des glaces de très grandes dimensions. Récemment elle en posait une de 142 par 180 pouces. Il n'y en a probablement pas de plus grandes à Montréal. Pour la coupe et la pose de ces glaces il faut tout un personnel d'ouvriers experts. De même pour le transport il faut des camions et des voitures spéciales. La *Céramo-Vitrail* dispose de cinq camions et de plusieurs voitures de ce genre.

VITRAUX ET VERRIÈRES

La compagnie a catalogué un grand nombre de modèles et de dessins. Pour les clients qui veulent un modèle exclusif, l'artiste de la maison, M. Martin Beaulieu, le prépare. De même la maison peut fabriquer un vitrail ou une verrière d'après un modèle soumis par un autre artiste.

Voici comment on procède pour la fabrication. On prépare le carton, c'est-à-dire qu'on dessine le sujet de grandeur d'exécution et qu'on le colore. Le carton est décalqué en double sur papier rigide. L'un des décalques est découpé en autant de morceaux — les calibres — qu'il y a de couleurs. Ce découpage se fait avec des ciseaux à rainure qui enlève à chaque calibre l'épaisseur du *cœur du plomb*. Naturellement chaque morceau de verre doit être diminué de la moitié de l'épaisseur des baguettes de plomb qui réuniront le tout.

D'après les calibres on découpe au diamant ou à la roulette d'acier les morceaux de verre des diverses couleurs indiquées par l'artiste.

Les baguettes de plomb sont laminées entre deux rouleaux qui creusent deux rainures dans lesquelles s'enchasseront les verres découpés.

Le deuxième décalque sert pour le montage du vitrail. Les verres sont disposés sur le dessin et des ouvriers ou des ouvrières façonnent les baguettes de plomb. Quand tout est disposé, on soude les joints et l'on pose à la brosse un ciment qui remplit les cavités de façon à ce que le vitrail soit étanche. Il ne reste qu'à nettoyer. Les baguettes métalliques peuvent être de cuivre, de plomb ou de zinc.

LA FABRICATION DU MIROIR

Les femmes prétendront que le miroir est chose indispensable. Son invention est fort ancienne en tout cas et avant cela la nature se chargeait de fournir celui des fontaines.

La glace est mise sur une table en ciment recouverte de toile. Lavée et polie, on recouvre l'une de ses faces de nitrate d'argent, un cristal comme l'alun et qui se dissout à l'eau distillée. Quand cette couche est séchée, on lui donne un premier revêtement de laque, puis un deuxième de peinture. Un miroir au nitrate est vite fabriqué. Autrefois en se servant du mercure, il fallait quinze jours. Une brosse en feutre donne le dernier poli à la glace du miroir.

AUTRES TRAVAUX SUR VERRE

Le verre dépoli se fabrique bien simplement. La glace est soumise à un jet de sable poussé à grande pression.

Le givrage du verre n'est guère plus compliqué. Avec un pinceau on dépose sur la glace et en traçant le dessin qu'on veut — ornements ou lettrage — une mince couche de colle. C'est une colle spéciale dont la dessiccation produit une contraction puis un léger écaillage du verre mais sans laisser toutefois de parois tranchantes. Les dessins à la colle se font généralement au pochoir.

Les dessins sur verre dépoli s'obtiennent autrement. On recouvre de papier les parties qui resteront translucides. On pourra givrer ensuite l'ornementation.

Le biseautage est obtenu par le frottement des vitres et des morceaux de verre sur des meules de fonte, d'acier, de pierre, de bois et de feutre. Le crissement du verre sur les meules n'est pas particulièrement agréable. Pour éviter que le verre ne chauffe et ne se casse, les meules sont constamment recouvertes d'eau.

Des meules en bois de peuplier donnent des biseautages concaves. Le verre biseauté est employé de cent façons et jusque pour le pare-vent automobile.

Un dépolissage plus fin que celui du sable se pratique à l'acide chlorhydrique. Dans ce cas, les parties translucides sont recouvertes, pendant l'opération, d'asphalte ou de cire.

Tous ces verres, dépolis, givrés, biseautés, peuvent servir à la fabrication du verre plombé qui est une spécialité de la maison. Mais peut-on parler de spécialité pour des ateliers qui produisent, comme nous disait M. Crépeau, tout ce qui se fabrique en verre et en vitre, à l'exception des bouteilles et de la poterie ?

J.-O. Labrecque

L'homme, en se civilisant, avait appris à se fixer en un endroit du globe pour y vivre permanemment. Et comme l'homme — c'est su — est un être essentiellement sociable, il avait appris à construire des villes, pas toujours belles, mais qu'importe. Il faut croire que quelques milliers d'années de civilisation n'avaient pas enlevé à l'homme son goût originel pour la vie nomade, car dès que le transport rapide et facile eût été inventé, on a vu des gens prendre l'habitude de vivre partout ailleurs que chez eux. Un penseur qui posait au philosophe — c'est peut-être bien Talleyrand — a déjà dit que tout le malheur des hommes vient de ce qu'ils ne peuvent apprendre à vivre tranquilles dans une chambre. C'est profond, c'est vrai, mais les gens voyagent quand même. Ils aiment le changement d'air.

Les Américains ont dans ce nouveau genre de sport, le déplacement, établi des records quasiment insurpassables. Mais ils ne sont pas les seuls à le pratiquer. Ils ont des imitateurs partout. C'est ainsi que les riches des pays chauds ont presque tous la bonne habitude d'aller passer l'hiver dans les pays du froid et de la neige; les riches des pays froids, d'aller passer l'hiver dans les pays chauds. Les deux groupes sont également satisfaits de leur changement.

Le climat hivernal de notre pays est froid. Il est sain aussi et même pendant la saison la plus

rigoureuse, quand il prend occasionnellement fantaisie au mercure de se laisser choir au-dessous de zéro, il offre de grands avantages. Éminemment favorable à l'effort intellectuel qu'il stimule, il se prête encore à tous les sports qui ont fait la fortune des neiges de Chamonix et de Saint-Moritz en y attirant des populations de rois couronnés ou détrônés, de princes et de grands ducs plus ou moins authentiques, mais sûrement décavés, de millionnaires des deux Amériques, Yankees à dents d'or et bouviers argentins cousus d'or. On commence à reconnaître la valeur économique de notre hiver au point de vue touristique. A Montréal les propriétaires des grands hôtels — ce sont les plus intéressés évidemment — ne songent-ils pas à mieux organiser le carnaval que nous avons eu ces dernières années pour en faire une institution permanente. On parviendra peut-être à remplacer de cette façon les Montréalais qui s'absentent pour l'hiver.

Il ne faut rien exagérer cependant, tous les Canadiens n'ont pas les moyens d'aller hiverner dans la Floride et dans les Californies. C'est même le petit nombre, le très petit nombre — des rentiers et quelques frileux enrichis — qui puissent fuir ainsi la rigueur de nos hivers. Il reste aux autres à résoudre le problème du combustible.

Problème difficile que celui-ci et dont la disette de charbon de 1922-23 nous a fait comprendre une fois de plus toute la gravité. Pendant six mois de l'année le combustible nous est aussi indispensable au Canada que le pain quotidien. Il ne suffit pas d'avoir un appartement bien clos, il faut le chauffer. Et pour que chacun chauffe son logis il faut assurer

l'approvisionnement de combustible des grandes villes.

Le problème du combustible ne date pas d'hier. Les vieux Montréalais se souviennent de la crise de 1872. La ville avait grandi vite et les moyens de transport étaient restés les mêmes si bien que cette année-là, l'approvisionnement de bois était insuffisant. La chose arrivait mal car l'hiver était particulièrement hatif et rigoureux. Le chauffage au charbon n'était encore que peu connu chez nous. Ça n'était pas la mode et puis il y avait aussi la question du transport.

En décembre 1872, les citadins brûlaient du bois de service qu'ils payaient 25s. du madrier.

Un peu avant Noël, ils gelottaient dans leurs foyers sans feu quand arriva des montagnes du Nord toute une caravane de six cents charrettes chargées de bois. C'était le curé Labelle à la tête de ses colons qui venait secourir Montréal et prouver aux citadins qu'il fallait de toute nécessité construire le chemin de fer qu'il demandait depuis longtemps.

C'est peu de temps après cela que l'on commença à substituer le charbon au bois. Le chemin de fer était entré dans les Laurentides mais il s'était rendu aux États-Unis également. Aujourd'hui dans l'Est, l'anhracite indispensable nous vient de Pennsylvanie, quand il arrive que les houilleurs de ce pays ne font pas la grève. Dans le cas contraire les Américains commencent naturellement par se servir.

Lors de la dernière grève nos gouvernements se sont émus. C'est aussi vrai que c'est un cliché de

l'écrire. Des commissions d'enquête furent nommées de même qu'un contrôleur du combustible.

* * *

Le consommateur, c'est-à-dire chaque citoyen, sait qu'il y a crise du combustible quand son marchand ne peut lui en fournir même à prix d'or. Il ne s'inquiète guère de savoir comment celui-ci fait ses approvisionnements, en assurant celle de sa clientèle. C'est pourtant le point essentiel.

Pendant la dernière disette, il y a deux ans, un marchand de charbon au détail a pu continuer de fournir du combustible au public bien longtemps après les autres. Nous avons voulu nous faire expliquer comment cela s'était pu faire. Tout en satisfaisant notre curiosité — curiosité collective car nous supposons nos lecteurs aussi curieux que nous-mêmes — nous avons l'occasion de dresser une autre monographie pour notre enquête car il arrive que ce marchand, M. J.-O. Labrecque, soit l'un des plus grands détaillants de charbon à Montréal.

Simple détaillant, il n'en est pas moins une autorité en matière de combustible et à l'occasion les autorités gouvernementales le consultent. Ce fut le cas lorsqu'à Ottawa, en 1922, on jugea à propos de nommer un commissaire du combustible.

M. J.-O. (Joseph-Onésime) Labrecque est dans le commerce du charbon et du bois depuis 36 ans. Il a fondé sa maison le vendredi, 25 novembre 1888. Son entreprise a été une affaire de longue patience. Au début, comme il n'avait aucun capital, il put se

faire avancer un peu de crédit sur la signature d'un ami et plus tard, étant un peu plus connu, sur sa propre signature. Pendant vingt années, son commerce demeura à peu près au même point et bien d'autres auraient perdu courage. En 1908 le chiffre des affaires se doubla. En deux années, M. Labrecque se constitua un capital propre d'environ \$25,000 et depuis lors ce capital a eu le temps de se multiplier bien des fois, car les progrès de la maison ont été constants. La maison Labrecque vend maintenant par année environ 40,000 tonnes de charbon et environ 400 cordes de bois. La consommation du bois diminue de plus en plus : autrefois la maison Labrecque en vendait plus de 800 cordes par année.

Les entrepôts et les cours de M. Labrecque, de même que son bureau, sont situés rue Wolfe, no 141. C'est encore le même bureau qu'en 1888.

L'établissement a grandi cependant et aujourd'hui il comprend un entrepôt qui reçoit 4,000 tonnes de charbon. C'est l'explication de la réserve dont le public a bénéficié, il y a deux ans. Bien peu de détaillants ont des soutes à charbon à Montréal, quatre ou cinq peut-être. Les autres vendent du charbon qu'ils vont prendre à mesure dans les entrepôts des deux seules compagnies qui importent l'antracite américain.

M. Labrecque fait de même aussi en temps ordinaire et il garde ses réserves. Il n'y a pas qu'une grève dans les houillères de Pennsylvanie qui puisse produire une disette de combustible au Canada. L'hiver, après de fortes tempêtes de neige, les arrivages tardent souvent de plusieurs semaines sans

que le public s'en doute le moins du monde. Il faut alors puiser dans les stocks des importateurs, la compagnie *Ogdensburg Coal and Towing*, qui a un entrepôt de 100,000 tonnes, et la compagnie *Hartt and Adair Coal*, qui a un entrepôt de 60,000 tonnes, soit en tout des stocks de 160,000 pour la ville et la région de Montréal. Si les arrivages tardent trop les 160,000 tonnes ont vite fait de disparaître et c'est alors que les réserves qu'ont pu se constituer les marchands de détail commencent à compter. Le détaillant cesse alors d'être simplement un intermédiaire. Il est véritable marchand, stockiste, et le service qu'il rend à la communauté est d'autant plus appréciable.

* * *

M. Labrecque nous raconte un incident qui s'est passé chez lui lors de la dernière disette. C'était un samedi soir, passé 8 heures. Les seize livreurs de la maison qui avaient commencé leur journée à 7 heures le matin étaient à bout de forces et justement ce soir-là il faisait un froid de loup.

La disette était à son plus creux et les commandes affluaient rue Wolfe. Soixante-six livraisons restaient à faire et les livreurs menaçaient de cesser leur travail. M. Labrecque leur fit une courte harangue qui était en même temps une leçon d'économie politique, quoique les livreurs ne s'en soient guère doutés: " Si c'était une famine au lieu d'une disette de charbon, que diriez-vous d'un boulanger qui refuserait de vous vendre le pain qui lui reste sous prétexte qu'il est fatigué ? Lui pardonneriez-

vous de laisser souffrir vos enfants de la faim ? Dans le monde chacun fait sa besogne parce qu'il est assuré que d'autres lui assurent les choses nécessaires. Vous êtes livreurs de charbon et il y a des cordonniers, des boulangers, des ouvriers de toutes les catégories, des avocats, qui attendent que vous leur portiez de quoi se chauffer. C'est demain dimanche; allez-vous les laisser souffrir de froid ? Vous avez un service à rendre et vous allez le rendre comme des gens de cœur."

Les seize livreurs travaillèrent jusqu'à près de minuit et l'un d'eux alla même livrer une tonne de charbon, à Outremont, dans un quartier de riches.

* * *

M. Labrecque fait affaires sous son nom simplement. Avant d'entrer dans le commerce du charbon il avait été comptable pour plusieurs maisons de commerce, notamment à la maison *Pilon* qui fut fameuse en son temps. M. Labrecque appartient à une génération intéressante et dont nous avons déjà eu l'occasion de parler. Il fut élève au Plateau en même temps que NN. SS. Forbes, MM. Zéphirin Hébert, Joseph Quintal, Marcellin Wilson, Fred.-C. Larivière, F.-X. Saint-Charles, Gédéon Boisvert, Edmond Duckett, James Laurin qui ont tous fait leurs marques. A peu près tous les élèves de cette classe sont ou ont été des figures connues du public montréalais.

En plus d'être marchand de charbon, M. Labrecque s'est souvent signalé à l'attention de ses concitoyens dans le domaine municipal. Sans avoir

jamais été ni échevin, ni même candidat à l'échevinage, il passe à bon droit pour être une autorité en matières municipales. Du temps où Raymond Préfontaine présidait à l'hôtel de ville, M. J.-O. Labrecque y était déjà en vedette. Il l'a été aussi en bien d'autres endroits, à la Chambre de commerce en particulier où son avis est toujours recherché dans un débat d'importance. Et pourtant pas plus là qu'ailleurs, M. Labrecque n'a jamais eu de charge. Il dit lui-même qu'il a toujours été homme à fuir les honneurs. Il nous fait penser aux grands écrivains qui n'ont jamais voulu être de l'Académie.

* * *

Mais revenons au marchand de charbon. En 1888 M. Labrecque n'avait que cinq voitures de livraison. Il en emploie jusqu'à trente-cinq aujourd'hui. Le personnel de sa maison, comptables, peseurs, percepteurs, etc., est de 30 employés.

Outre l'anhracite M. Labrecque vend le charbon mou, le bitumineux, des provinces maritimes, et le coke de gaz produit dans les usines de la *M. L. H. & P.* Le coke est un excellent combustible quand on sait le chauffer. Pour le charbon mou canadien il faudra trouver un poêle qui lui convienne et la chose n'est pas impossible. On dit même qu'un poêle de ce genre a déjà été inventé. Il suffirait de le faire connaître au public.

D'ici à ce que le Canada ait appris à trouver chez lui son approvisionnement de combustible ou plutôt à employer ses ressources en combustible, le

tourisme d'hiver nous donnera peut-être une solution du moins temporaire au problème du combustible. Les Américains viendront ici en grand nombre pour faire du ski, de la raquette, du patin, du toboggan mais de temps à autre ils voudront se mettre à l'abri dans une maison bien chauffée. Même en temps de grève, le Canada pourra compter sur leur influence pour obtenir le charbon dont il a besoin. C'est une raison de plus pour cultiver le touriste.

La Compagnie P. Poulin

La liste des prix de la maison *Poulin* où figure toute sa basse-cour, y compris sa faisanne favorite, quelle ignominie pour Chantecler qui connut jadis la gloire d'une pièce de Rostand, à la Porte-St-Martin! N'être là qu'une simple viande comestible, qu'on dit bonne à bouillir, à rôtir, à griller, et cotée en conséquence à tant la livre, après avoir chanté bien fort, tout au long d'une pièce en quatre actes et en vers, des cocoricos vainqueurs qui faisaient lever le soleil rutilant de la rampe, quelle déchéance! Toute la distribution de Chantecler métamorphosée en liste de prix! Le commerce et l'alimentation bourgeoise n'ont aucun respect pour les gloires littéraires.

* * *

Il n'est personne à Montréal qui ne connaisse le nom de la maison *Poulin* et qui n'associe tout de suite ce nom avec le commerce des volailles. Juste en face de l'hôtel de ville, dont la reconstruction devrait pourtant achever, le frigorifique de la maison *Poulin* élève, par delà le toit pointu du château de Ramezay, sa tourelle lamée d'où l'eau dégouline en clapotant, comme un ru jaseur. Les portes de cet entrepôt s'ouvrent juste au pied des murs du vétuste château.

L'entrepôt frigorifique, qui est aujourd'hui la partie principale des établissements *Poulin*, n'existe que depuis quinze ans. La maison est bien plus

vieille, datant de 1865. Elle existe donc depuis 59 ans. Le fondateur en fut M. Pierre Poulin, décédé depuis plusieurs années mais qui longtemps auparavant avait cédé toute l'entreprise à M. Joseph-Edmond Morin. A la mort de celui-ci, dans des circonstances tragiques que plusieurs de nos lecteurs se rappellent sans doute, ses quatre fils, MM. Edmond, Armand, Adrien et Émile Morin prirent la direction.

Nous connaissions téléphoniquement M. Armand Morin depuis au moins quatre ans. C'est-à-dire que chaque vendredi, dans l'après-midi, nous communiquions avec lui par téléphone pour obtenir les variations de prix pour le *Marché de Montréal* que le *Devoir* publie hebdomadairement, le samedi. Cette monographie nous aura valu le plaisir de connaître personnellement M. Armand Morin. Comme nous étions déjà en relations périodiques et téléphoniques avec celui-ci, il n'était que raisonnable que nous nous adressions à lui pour obtenir les informations que nous allons transmettre à nos lecteurs.

La maison *Poulin* est spécialisée dans le commerce, gros et détail, des volailles, du gibier, à poil et à plumes, des œufs, du beurre, du duvet et de la plume, des produits du sucre d'érable. C'est non seulement la maison la plus importante mais la seule du genre au pays. D'autres maisons vendent, en gros ou en détail, des volailles ou des œufs, ou du gibier. Aucune autre ne réunit tous ces commerces à la fois. La maison *Poulin* vend dans tout le Canada, ou presque; elle compte des clients jusqu'à Edmonton. Elle achète ses produits dans sept

des neuf provinces; les deux exceptions sont l'île du Prince-Edouard et la Colombie britannique.

Mais faisons l'historique complet de la maison. En 1865 M. Pierre Poulin installait son commerce de cocassier dans un étal du marché Bonsecours. A cette époque le frigorifique était inconnu et le commerce des produits périssables n'avait pas l'ampleur qu'il a aujourd'hui. M. Poulin devait avoir quelques douzaines d'oiseaux en cage et il les immolait à mesure que la clientèle se présentait. M. Joseph-Edmond Morin fit ses débuts au marché Bonsecours en 1876, à l'âge de 14 ans, comme commis-boucher, dans l'étal d'un nommé Rousseau. En 1879 il entra au service de M. Pierre Poulin et dès 1883 il était son associé. En 1903, M. Poulin se retirait des affaires en abandonnant l'entreprise à M. Morin. Le commerce de la maison *P. Poulin & Compagnie* n'était encore que très modeste comparativement à ce qu'il est devenu depuis. Peu à peu cependant au commerce des volailles on avait ajouté graduellement les autres.

L'étal du marché Bonsecours s'était annexé le voisin puis les étaux en arrière si bien que la maison *Poulin* occupe maintenant un espace de toute la largeur du marché, de la rue Saint-Paul à la rue des Commissaires. Par la suite, le commerce du duvet et de la plume, celui des œufs et du beurre s'étaient installés rue Claude, ce passage qui va de la rue Notre-Dame au marché, en longeant le château de Ramezay. En 1909 le frigorifique fut construit, rue Claude.

Les fils de M. Morin firent leur entrée dans la maison à tour de rôle. En 1918 la charte

de *P. Poulin & Compagnie, limitée*, autorisait un capital de \$200,000. M. Joseph-Edmond Morin fut président jusqu'à sa mort, survenue l'été dernier, dans un accident de chemin de fer, à Valois.

Ses quatre fils lui succédèrent et le conseil d'administration fut reconstitué comme suit : président, M. Edmond Morin, qui s'occupe particulièrement des ventes et des achats : secrétaire-trésorier, M. Armand Morin, qui s'occupe de l'administration et de la finance ; directeurs, M. Émile Morin, qui dirige le commerce du duvet et de la plume, M. Adrien Morin, qui s'occupe de la livraison, et Mme veuve J.-E. Morin. Tout le capital est détenu par Mme Morin et ses fils, qui sont âgés respectivement de 38, 36, 34 et 32 ans.

* * *

La compagnie occupe maintenant, en plus de l'établissement au no 36 du marché Bonsecours, où se trouvent les bureaux, les salles de vente, de nettoyage et d'expédition, les édifices portant les nos 6, 8, 10, 12, 11 et 13, rue Claude. A l'étal du marché Bonsecours il y a plusieurs chambres froides, dépendantes du frigorifique municipal. Cet étal couvre une superficie surprenante et dont les vitrines de la rue Saint-Paul ne donnent pas la moindre idée. Les bureaux sont confortablement installés au-dessus.

La seule vente des volailles varie entre 25 à 35,000 livres par semaine. La vente du gibier, des œufs, du beurre et de la plume est proportionnée. Cela donne une idée de l'importance du commerce de la maison *Poulin*. La vente locale se fait prin-

cipalement au détail, ainsi qu'aux maisons d'éducation, aux hôpitaux, aux hôtels, aux compagnies de navigation, aux compagnies de chemin de fer. Occasionnellement la maison fournit de belles pièces à tous les grands hôtels du pays.

Le personnel des différents magasins est de soixante employés. Huit autocamions et deux voitures font la livraison. En hiver, à l'époque des fêtes, on ajoute trois autres voitures. Le service de livraison est un baromètre à peu près sûr pour juger de l'importance d'une entreprise commerciale.

La maison *Poulin* n'a aucun vendeur qui aille solliciter la clientèle, ni à Montréal, ni à l'extérieur. La vente se fait par l'annonce, à l'extérieur, surtout par l'annonce dans les publications commerciales. Pour l'achat, c'est la même chose: des annonces sont publiées dans les journaux et les revues agricoles de tout le pays et chaque semaine une liste de prix révisés — la fameuse liste qui nous faisait penser à la distribution de *Chantecler* — est adressée à ceux qui en font la demande. Les volailles, le beurre, les œufs viennent de toutes les provinces à l'exception de la Colombie britannique et de l'île du Prince-Édouard.

Le gibier, dans la saison permise, vient de la province de Québec, car il est défendu de sortir d'une province canadienne, pour des fins commerciales, le gibier qui y a été tué. En toutes saisons cependant on peut se procurer du gibier importé: perdrix à pattes rouges d'Angleterre et d'Écosse; cailles d'Égypte; cailles et perdrix d'Argentine; perdrix blanches (ptarmigans) de Russie; pigeonneaux de Bordeaux; faisans anglais; pintades de

Guinée, coqs de bruyère. La maison *Poulin* a déjà importé du cochon d'Inde, du kangourou, dont la chair, paraît-il, est délicieuse.

* * *

Autrefois la volaille était considérée plutôt comme un aliment de luxe. Depuis le frigorifique, elle a tellement baissé de prix comparativement aux autres viandes que son emploi s'est généralisé. On reconnaît à cette viande une valeur nutritive égale et souvent plus grande qu'aux viandes de boucherie. Le service des fermes expérimentales, à Ottawa, a préparé à ce sujet de fort intéressants mémoires pour démontrer que l'emploi de la viande de volaille dans l'alimentation doit tendre à se généraliser. Il y a de multiples avantages tant au point de vue nutritif qu'au point de vue de l'économie domestique. Le commerce des volailles est naturellement devenu moins saisonnier qu'autrefois. Il y a une demande constante d'un bout de l'année à l'autre. Elle est naturellement plus forte à l'époque des fêtes.

M. Armand Morin nous dit que le poulet reste l'article le plus en demande. Viennent ensuite selon l'ordre d'importance, le dindon, la poule, le canard, l'oie, le pigeon et le pigeonneau. La dinde, tout en étant consommée plus qu'elle ne l'était autrefois, reste tout de même la pièce de luxe, celle qui décore la table de Noël, du Jour de l'an, de Pâques, du *Thanksgiving Day*, chez les Anglais.

Pour le canard, la maison *Poulin* en offre d'une espèce particulière, les canards du lac de Brome.

Ce sont des canards domestiques, des pékins blancs, élevés sur une ferme qu'exploitent conjointement les maisons *Poulin*, *Gunn-Langlois*, *Gatehouse* et *Stanford*. Cette ferme est située à Knowlton, sur le lac de Brome, dans les Cantons de l'Est. Des pondeuses de race choisie fournissent les œufs qui sont couvés dans un incubateur. Quoiqu'il soit généralement admis qu'un canard doive barbotter, les canetons sont élevés à sec. Ils font une vie régulière de pensionnaires, mangeant et buvant trois fois le jour, jusqu'à ce que, dodus et gras à point, on les saigne. Cette année, la ferme de Knowlton va produire 35,000 canards.

Quant au gibier québécois, il n'en manque pas en dehors du temps prohibé. Notre province est encore giboyeuse et sans que le public s'en doute il se trouve des gens qui sont chasseurs par métier. Font la chasse aux canards sauvages, aux pluviers dorés, aux bécassines, dans les îles de Sorel, les mêmes gens qui l'été s'occupent à la pêche. Dans les autres régions, c'est généralement la même chose. Des gens qui ont une autre occupation l'été se font chasseurs à l'automne. C'est ainsi que la maison *Poulin* s'approvisionne de gibier à poil et à plumes pour la revente à ses clients.

* * *

Un mot des différents établissements de la rue Claude.

L'entrepôt frigorifique, avec ses six étages et ses onze chambres froides, a une capacité de 50,000 pieds cubes. C'est là qu'on garde les produits périssables, volailles, gibier, œufs et beurre. Le

froid est fourni par deux compresseurs à gaz ammoniac, d'une capacité de 20 et 25 tonnes. Dans les chambres, la température varie suivant le besoin. On sait que les viandes ne sont pas portées tout de suite à une température très basse, ce qui leur serait dommageable, à la viande volaille surtout qui noircirait bientôt. Pour le beurre, avant de le couper, il faut le ramener petit à petit à une température moins élevée. Les œufs ne doivent pas être congelés à fendre leurs coquilles. Il arrive souvent que l'on garde en entrepôt 1,000,000 de livres de volailles. Au temps de l'abondance, l'entrepôt reçoit le surplus de production pour le conserver jusqu'au moment de la rareté. Le frigorifique offre ce double avantage de régulariser l'approvisionnement et les prix.

Dans le même édifice, il y a des salles pour la coupe du beurre, le mirage des œufs. Les œufs sont mirés à l'arrivée et, de nouveau, à la sortie du frigorifique.

Dans l'édifice voisin on traite la plume de literie. C'est une industrie en même temps qu'un commerce. Des machines roulant comme dans les buanderies passent la plume sous une forte pression de vapeur. Le duvet, c'est-à-dire les petites plumes, n'est lavé qu'une fois. Les grosses plumes sont lavées une première fois puis une machine broie leur tube corné et elles sont lavées une dernière fois. Tout ce travail demande une installation assez encombrante mais peu compliquée: étuves, tuyaux, séchoirs, meules, couteaux, etc. La plume une fois lavée est mise à sécher sur le plancher. Quand on marche là-dedans c'est plus

moelleux qu'un tapis d'Orient. La plume est classifiée soigneusement. La plume d'oie ou de canard ne va jamais se mêler à la plume de poulet. La plus appréciée est celle de l'oie mais on dit que celle du canard est plus douillette. La plume est une marchandise peu lourde et pourtant on en traite un quart de million de livres par année chez *Poulin*. Les volailles tuées dans la maison en fournissent une bonne partie; le reste est acheté aux États-Unis. La maison *Poulin* vend la plume au détail et au gros. Elle en fournit principalement aux rembourreurs et aux matelassiers.

Aux nos 11 et 13 de la rue Claude se trouve l'édifice où les volailles vivantes sont reçues, pesées, engraisées, saignées et plumées. Pour le gavage, les oiseaux sont gardés en cages et on les soigne très régulièrement. Dans de grandes salles, les cages à clairevoie sont entassées à deux ou trois rangs. Par les interstices les oiseaux passent la tête: les poules gloussent, les oies — comme ceux du Capitole — crient, les poulets piaulent, les dindons glougloutent, les canards coincoinnent, les pigeons roucoulent. Quel concert quand le préposé à la pâtée fait sa tournée! il est toujours quelques oiseaux, plus habiles que les autres, qui réussissent à sortie de l'étroite cellule. Ils font la queue derrière le seau, gluant de brouet, qui passe.

Au premier étage, l'on saigne et l'on plume la volaille. Les plumes, qui doivent servir à l'atelier d'en face, sont enlevées à sec et mises soigneusement en sacs. La dernière préparation de la volaille se fait dans les salles du marché Bonsecours, juste avant la livraison au consommateur. Auparavant

la volaille aura probablement fait un stage dans l'entrepôt frigorifique.

* * *

Les quatre frères Morin ont fait des études commerciales au collège Saint-Joseph, de Berthierville, dirigé par les Clercs de Saint-Viateur. Ils font partie de différentes associations commerciales. M. Armand Morin est de plus secrétaire de la *Société canadienne d'opérette* et il porte un intérêt particulier aux associations musicales. En visitant les établissements il nous montrait, dans un coin d'entrepôt, toute une collection d'opéras et d'opérettes qu'il conserve précieusement. Un bibliophile n'a pas plus d'attentions pour des incubables. Où l'on voit que le commerce et l'industrie ne font pas disparaître tout souci artistique.

La Compagnie D. Hatton

Rien que par le titre le lecteur sait déjà que nous allons parler des pêcheries et du commerce du poisson.

Nous pénétrons dans un domaine qui appartient au Canada français par droit de conquête, de conquête toute pacifique. La maison Hatton, d'origine irlandaise et qui plus est, irlandaise protestante, de l'Ulster, est aujourd'hui la propriété d'un Canadien français, M. J.-Arthur Paulhus. Cette maison a été établie à Montréal il y a cinquante ans, en 1884, par M. Daniel Hatton, un Irlandais né au Canada, d'une famille qui avait émigré du nord de l'Irlande en 1847 ou 48. La famille s'était établie à Montréal mais les fils, devenus grands, partirent les uns après les autres. Daniel ne fit pas autrement que ses frères et il vécut à Boston, à New-York, à Milwaukee, à Saint-Paul; dans cette dernière ville, à l'emploi d'une des premières compagnies de chemin de fer du continent il eut comme compagnon de travail un autre jeune Irlandais, Thomas O'Shaughnessy, qui devait devenir président du Pacifique-Canadien et pair d'Angleterre.

Daniel Hatton revint se fixer à Montréal et il voulut tirer parti de l'expérience acquise au cours de ses pérégrinations. Il avait été étonné du succès qu'obtenaient à New-York certains restaurants où l'on servait de la marée et surtout des huîtres. Il crut que le même goût se développerait ici. Il

commença par faire le commerce des huîtres et plus tard il y ajouta le commerce du poisson.

LE COMMERCE D'AUTREFOIS

A cette époque le poisson servait peu à l'alimentation. Le frigorifique n'était pas inventé et le chemin de fer ne se prêtait guère au transport du poisson frais. Il y avait bien à Montréal le marché du poisson qui subsiste encore, mais si peu, rue des Commissaires, près de la rue Berri. Dès que la pêche reprenait sur le fleuve, au printemps, des poissonniers y offraient leurs poissons mais les chalands devaient se hâter de choisir une friture car le poisson est, on le sait, un produit éminemment périssable.

A l'automne des goélettes venaient du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie et des provinces maritimes avec des cargaisons de morue séchée ou salée, de hareng saur. Elles vendaient leur poisson à l'enchère sur les quais. Les morues plates et roides comme des cerfs-volants ou lovées en gros tampons, ayant l'air de flanelles roulées, s'entassaient dans les magasins des épiciers en gros de même que les caques de harengs.

Quelques goélettes apportaient, pour la joie des amateurs, des huîtres en vrac. La vente s'organisait sur les quais: pour un dollar, plus ou moins, on achetait de ces coquilles vaseuses, entremêlées de varech et d'algues, un plein baril, c'est-à-dire de quoi régaler tout un cercle d'amis. On pouvait même déguster sur place les mollusques délicieux: pour dix sous on s'installait — pourvu qu'on eût

apporté son couteau — à une table rustique, faite de deux madriers, et l'on humait des huîtres jusqu'à satiété. C'était le bon temps. De nos jours un baril d'huîtres, livré à domicile, coûte gros, et le parti d'huîtres est devenu un plaisir aussi coûteux qu'une soirée à l'opéra. Les huîtres ne se prêtent plus guère à ces exploits pantagruéliques. On les mange à la douzaine, en prenant son temps. Il est même des garçons imperturbables qui osent vous les offrir, échouées par trois, baillantes, sur des banquettes minuscules. Elles s'accompagnent alors d'une tranche de citron et d'un verre de sauterne qui n'est jamais frappé à point.

Autrefois la saison des huîtres était courte; aujourd'hui elle se prolonge presque toute l'année durant. Quand les Malpecques, les Bouctouches, les Caraquettes ne viennent plus, les arrivages commencent du cap Cod.

Nous avons laissé la morue et le hareng dans les magasins des épiciers en gros de Montréal. C'était chez eux que les marchands de la campagne allaient s'approvisionner. Le chemin de fer à peine organisé servait peu encore. Le marchand rural profitait des occasions qui s'offraient pour faire transporter jusque chez lui les marchandises achetées en ville. Un habitant venait-il au marché qu'il était commissionné par le marchand de rapporter les colis à son nom chez tel grossiste. Ce transport se faisait surtout l'hiver, en traîneau. C'est ainsi que la morue et le hareng en caque, mets de carême, parvenaient à nos ancêtres.

Quant au poisson frais il n'en était pas question, au point de vue commercial, en dehors de Montréal.

Le commerce du poisson n'a pu s'établir que grâce au transport rapide; il ne s'est développé pour la peine qu'avec le frigorifique.

Les premières années, Daniel Hatton vendait des huîtres à la mesure, telles qu'elles lui venaient des États-Unis. Les restaurateurs les servaient au verre ou bien en fabriquaient des soupes délectables. Les mêmes fournisseurs de New-York ou de Boston offrant aussi des poissons séchés ou fumés, Hatton se mit à en importer. Plus tard, l'*Intercolonial* ouvrit un marché aux provinces maritimes, et celles-ci nous envoyèrent leurs poissons. La maison Hatton fut la première à les faire connaître aux Montréalais. Aujourd'hui elle est encore au premier rang parmi les maisons qui font ce commerce au Canada.

M. ARTHUR PAULHUS

M. Arthur Paulhus est entré dans la maison en 1889. Il devint l'associé de M. Hatton il y a une quinzaine d'années; à la mort de celui-ci, en 1910, il se porta acquéreur de toute l'entreprise. C'est une société en nom collectif simplement. M. Paulhus est un Canadien français né à Sainte-Victoire de Richelieu. Il descend d'un ancêtre normand parti de Honfleur en 1664 pour venir au Canada où il s'établit aux Trois-Rivières. Son nom était Jean Hus. L'aîné de ses fils se prénomma Paul mais on prit l'habitude de le nommer Paulhus; le nom est resté à ses descendants.

Du côté maternel, M. Paulhus descend d'une famille anoblie en France, sous le règne de Charles

VII, en 1455. Son ancêtre, Mathieu-Michel Leneuf du Hérisson était l'intendant de M. de Mézy, gouverneur de Terre-neuve et de l'Acadie, en 1625. Il épousa à Québec, en 1636, Mlle Jeanne Lemarchand. Il était le frère aîné de Jacques Leneuf de la Potherie, gouverneur des Trois-Rivières, en 1642.

Genouillard décrit les armes des Leneuf du Hérisson: "D'argent à trois hérissons de sable."

M. Paulhus étudia au collège classique du Sacré-Cœur, à Sorel, puis il termina ses études au collège commercial de Varennes, en 1887. Ayant débuté dans le commerce, il gardait de l'attrait pour les lettres et sa carrière resta d'abord indéfinie. Son goût pour les affaires l'emporta. Plusieurs de ses essais littéraires furent primés, notamment un *Conte de Noël Canadien* et une *Etude sur les mœurs et l'habitat de la truite de nos rivières et de nos lacs*. Il a collaboré longtemps, en anglais et en français, à plusieurs journaux et revues du Canada et des États-Unis et il est considéré comme une autorité en ichtyologie. Il a été président de l'*Association canadienne des pêcheries*.

M. Paulhus a beaucoup voyagé. Il a parcouru presque entièrement l'Amérique et l'Europe. Il a épousé, en 1909, Mlle Teresa Rimmer, de Lydiat Hall, Angleterre.

* * *

On comprend qu'après un stage de vingt années dans la maison *Hatton*, M. Paulhus était préparé pour succéder au fondateur. Aussi la maison n'a-t-elle cessé de grandir depuis 1910. La maison

Hatton vend dans tout le Canada et elle exporte aux États-Unis, dans les Iles britanniques, en France, en Belgique, en Italie, ainsi qu'en plusieurs autres pays d'Europe comme la Grèce, l'Espagne. Elle vend le poisson frais, le poisson salé, séché et fumé et le poisson en conserve. Ses ventes sont en moyenne de 300,000 livres de poisson par semaine, ce qui fait au bout de l'année un chiffre imposant, plus de 15 millions de livres. La vente des huîtres est à part: environ 3,000 barils par année pour les huîtres en coquilles et plus de 25,000 gallons annuellement pour les huîtres ouvertes.

La maison *Hatton* est établie, rue Bonsecours, Nos 14 à 20: son entrepôt frigorifique peut conserver à des températures diverses 1,000,000 de livres de poisson. Le personnel de la maison est de 35 employés dont cinq vendeurs. La vente à l'étranger se fait par des agences et la maison est assez connue que la clientèle vient d'elle-même. Pour le commerce local, la livraison se fait par cinq camions automobiles et deux voitures. Depuis quelques années, les Montréalais ont pris l'habitude de manger du poisson en dehors du carême et des vendredis. Cela tient au fait de l'immigration des Scandinaves et des Britanniques pour qui le poisson est un article courant d'alimentation. D'après une statistique fédérale la consommation annuelle du poisson au Canada est de 29 livres par tête; aux États-Unis elle est de 20 livres: en Angleterre, de 60 livres et au Japon, de 200 livres. Les Japonais remportent d'emblée le championnat mondial pour ce genre de sport.

LA VALEUR NUTRITIVE DU POISSON

M. Paulhus, cela se comprend, parle avec beaucoup de faveur du poisson et de sa valeur nutritive. Nous croyons avec lui que le poisson est aussi riche en protéine que la viande et la plupart des autres aliments. Il offre cet avantage d'être très digestible et facilement assimilable. Les Anglais dénomment le poisson *brain food*. La chair du poisson recèle assez de phosphore pour répondre au besoin de l'organisme humain. On ne peut en dire autant de tous les autres aliments. Le poisson de mer contient en surabondance de l'iode, cette panacée universelle. Il paraît que le goître est dû à la carence de l'iode dans l'organisme et de fait la médecine constate que le type du goîtreux apparaît dans les pays et les régions où le poisson de mer n'est pas consommé. Mais arrêtons-nous là, car un cours de diététique est au-dessus de nos moyens. L'approvisionnement de la maison *Hutton* se fait principalement dans les pêcheries canadiennes, de l'Atlantique, du Pacifique, des Grands Lacs, des lacs du Manitoba, de l'Alberta et du Saint-Laurent. Les poissons en conserves viennent surtout des fabriques canadiennes. Les quelques importations qui se font pour certains crustacés et certains poissons viennent des États-Unis.

NOS PÊCHERIES

On sait que les pêcheries canadiennes sont parmi les plus riches. Le premier traité que le Canada a conclu tout seul — dans l'ordre international

c'est presque aussi important que le premier pantalon dans l'ordre individuel — avait trait à la pêche du flétan. Nos pêcheries méritaient pareil honneur. Le flétan se pêche surtout le long des côtes du Pacifique de même que le saumon. Dans les eaux de l'Atlantique, la variété est infinie et l'on dit que les bancs de pêche qui vont de la Nouvelle-Écosse aux îles de Nantuckett n'ont pas leurs pareils. Les poissons y trouvent un habitat à leur goût. Le *Gulf Stream* transportant la végétation sous-marine des mers du sud, et les courants froids du nord, portant le plancton microscopique, se rencontrent dans les environs et la nourriture est abondante. L'eau est riche en sels minéraux et très pure et sa température est convenable. La chair des poissons de ces pêcheries est ferme et les pièces ont belle apparence.

Il y a aussi le saumon de la Gaspésie, poisson royal, que l'on ne pêche pas assez. Il pourrait faire la richesse d'une région intéressante découverte il y a quelque dix ans par des Montréalais en vacance. Et que dire de la morue ? Elle occupe un monde pour sa pêche et sa mise en conserve. — Incidemment, notons que la morue a fourni à un romancier de talent le sujet d'un de ses plus beaux livres. A quand un roman canadien sur les pêcheurs de Gaspé ? — Malthus a évidemment sorti sa théorie de la production des subsistances ne pouvant s'augmenter en proportion de l'accroissement de la population, sans penser aux bancs de morues, ni aux bancs de harengs. Ceux qui se trouvent près des côtes canadiennes, presque dans nos eaux, suffiraient à alimenter une bonne partie

du monde. Depuis trois cents ans qu'elles sont exploitées, nos pêcheries — à l'exception peut-être des pêcheries de saumon du Pacifique, et encore faut-il tenir compte des habitudes migratoires du saumon — n'ont jamais donné signe d'épuisement. C'est une source de richesse dont nous n'avons pas assez tiré parti.

On sait la part que M. Paulhus a prise à toutes les campagnes pour engager le public à utiliser de plus en plus le poisson dans l'alimentation. C'est un sujet qui lui tient à cœur évidemment et auquel il attache plus qu'un intérêt commercial.

L'ENTREPOT DE LA RUE BONSECOURS

C'est comme tous les entrepôts frigorifiques. Un compresseur refroidit l'ammoniaque et la repousse violemment en des tuyaux qui vont réfrigérer les chambres à diverses températures. Le poisson congelé peut se conserver indéfiniment. Avant d'être vendu, il fait un stage en des chambres moins froides de façon à ménager la transition. Aucune odeur désagréable ne se dégage des chambres. Et pourtant le poisson quand il ne reçoit pas tous les soins qui lui sont dus ne prend pas de temps à dégager une odeur particulière.

Le poisson frais arrive généralement en caisse et il est entreposé tel quel. En visitant l'entrepôt on voit surtout des caisses, portant en lettres noires le nom de l'expéditeur et l'indication quant à la sorte de poisson. Ailleurs ce sont des caques de harengs venues de Hollande ou des conserves, sardines, homards, thon, hareng. En quelques cham-

bres seulement le poisson est visible. Sur les étagères nous reconnaissons le flétan, un géant à côté des autres; il est des flétans qui pèsent jusqu'à trois cents livres mais en général ils sont d'un volume beaucoup moindre. Quant aux autres nos connaissances en ichtyologie sont si minces que nous ne pouvons différencier, par la robe, un saumon, d'une morue. M. Paulhus a dû nous indiquer les étagères d'églefins et celles des maquereaux et des harengs et des dorés et toutes les autres. Le stock d'églefins est de beaucoup le plus considérable. La maison Hatton vend une moyenne de 50 à 60,000 livres d'églefins (haddocks) par semaine.

En bas dans la salle des arrivages, un employé ouvrait de gros barils contenant, emmi du varech et des algues humides encore d'eau de mer, d'énormes homards brandissant avec componction des pinces redoutables. Une odeur saline et iodée émanait de cette pullulation de crustacés à carapaces d'un noir verdâtre. C'était comme un arrière-goût de vacances sur la plage de Percé et trop tôt passées!

L.-O. Grothé

En 1492 Christophe-Colomb fit deux grandes découvertes. L'histoire célèbre la principale, la découverte de l'Amérique, et mentionne à peine, en passant, la seconde qui a pourtant son importance: la découverte du tabac.

Marqué par le génie, le grand Colomb ne devait pas avoir autrement de chance. Améric Vespuce lui dérobait l'honneur de baptiser le nouveau continent dont il venait de révéler l'existence. Sa seconde découverte se diminuait au contraste de la première, si bien que l'on ignore généralement que c'est Colomb qui, en débarquant dans l'île de Cuba, après avoir abordé dans la petite île de San-Salvador, remarqua que les indigènes des deux sexes avaient à la bouche un rouleau de feuilles sèches en combustion dont ils aspiraient la fumée.

La découverte du havane devait pourtant avoir une assez grande répercussion sur le monde et sur la civilisation.

Au point de vue économique en tout cas, cette répercussion est indéniable. Que l'on imagine pour un instant la valeur du tabac consommé aujourd'hui par les fumeurs du monde entier. Serait-il possible seulement d'imaginer la multitude d'êtres humains qui doivent actuellement leur subsistance à la culture, à la préparation et à la vente du tabac ?

S'il faut en juger par les témoignages que certains artistes et certains littérateurs ont laissés,

combien d'œuvres ne devons-nous pas à l'inspiration surgie des volutes d'une cigarette grillée hâtivement ou d'un cigare dégusté avec la nonchalance qui convient ?

De nos jours tout le monde fume. C'est à se demander si le tabac n'est pas devenu un article de première nécessité, venant tout de suite après le pain quotidien, au même titre que le café dont il est le complément quasi indispensable. Les économistes devront bien un jour remanier leurs manuels et leurs traités et aux trois besoins primaires de l'homme, manger, se loger et se vêtir, en ajouter un quatrième, fumer. Chez les Canadiens français en tout cas, le fumeur n'est pas une espèce rare. Le fumeur, c'est tout le monde.

Suscitée par l'innombrable demande de ce besoin nouveau, on comprend qu'une industrie soit née, ait grandi pour s'amplifier plus tard par les moyens variés que l'âge des inventions, avec ses mécaniques merveilleuses, allait mettre à sa disposition. Aujourd'hui l'industrie du tabac, sous toutes ses formes, se range parmi les toutes premières. Industrie rémunératrice s'il en fut et qui devait fatalement attirer vers elle l'œil paternel — ou paterne, comme on voudra — de l'État toujours attentif à remplir ses coffres en évitant autant que possible l'odieux de l'impôt direct. Dans certains pays, la France notamment, le tabac est devenu une régie d'État. Partout ailleurs le tabac est frappé de droits multiples, droits de douane, d'accise, etc. Avant la guerre les droits sur le tabac, conjointement avec les droits sur l'alcool, constituaient le plus clair du revenu de la plupart des États.

Depuis, l'impôt direct est malheureusement apparu.

Au Canada comme aux États-Unis l'industrie du tabac est restée libre. En proportion de la population, elle s'est certainement développée autant chez nous que chez nos voisins. Au premier rang des industriels qui s'y intéressent, il nous fait plaisir de trouver de nos compatriotes, les frères Grothé, co-propriétaires de l'entreprise *L.-O. Grothé, limitée*, manufacturiers de cigares. En entretenant nos lecteurs de leur entreprise, nous continuons ainsi l'enquête que nous avons commencée pour démontrer les progrès économiques du Canada français et en même temps il nous est donné de parler d'une industrie assez peu connue. Tout le monde fume, c'est vrai; mais bien peu savent comment se fabriquent la cigarette ou le cigare achetés chez le buraliste du coin.

* * *

A l'angle des rues Ontario et Saint-Laurent, servant comme de contre fort à la pente abrupte qui oblique vers la rue Sherbrooke, se dresse, de toute la hauteur de ses cinq étages, la fabrique *L.-O. Grothé*. L'extérieur est imposant: les vitrines larges et hautes sont garnies de ces treillis métalliques, avec des inscriptions dorées, comme on en voit aux maisons de banque. Pour atteindre à la porte sur le coin, il faut gravir les douze marches d'un escalier en demi-cercle ayant fort grand air. L'aspect des bureaux accentue l'impression que l'on a déjà de quelque chose de solide et de durable. Il n'y a qu'une industrie prospère pour se payer un chez-

soi pareil: parquet dallé; boiseries et meubles en chêne authentiquement solide; des glaces partout. Dans son cube de verre, le caissier s'absorbe à établir des sommes qui doivent être imposantes. Des demoiselles pianotent de crépitants dactylographes.

Notre titre de journaliste nous ouvre toute grande la porte des bureaux particuliers des patrons, où nous sommes reçus par MM. Raoul Grothé, président, et Armand Grothé, vice-président de la compagnie. L'un et l'autre ne nous causent pas un mince plaisir en nous apprenant qu'ils sont au nombre de nos lecteurs habituels. Ils savent donc ce qui nous amène et avant de nous faire visiter l'établissement, ils nous donnent tous les renseignements que nous désirons. Nous les transmettons tout de suite au lecteur.

L'entreprise est la propriété des frères Grothé, les deux nommés plus haut et M. Emile Grothé, qui s'occupe particulièrement de la fabrique des boîtes dont nous aurons occasion de parler plus tard; il en ont hérité de leur père, M. L.-O. (Louis-Ovide) Grothé qui l'avait fondée, il y a 42 ans. Avec un capital initial de \$80, il avait ouvert un débit de tabac, rue Notre-Dame, en face du palais de justice; plus tard, ayant fait d'assez bonnes affaires, il établissait une première fabrique, rue Saint-Paul, près de la rue Saint-Gabriel. M. Grothé avait appris le métier de cigariier chez *Rattray* l'un des pionniers de cette industrie à Montréal. Deux de ses anciens compagnons entraient à son service et l'un d'eux, M. Michel Beauchamp, est encore aujourd'hui contremaître, rue Ontario.

Le premier cigare fabriqué, la *Torpille*, devait son nom à un accident qui avait ému, et pour cause, tout le bas de la ville. A l'occasion d'une exposition, les organisateurs avaient fait sauter, sur le fleuve, en face de l'île Ste-Hélène, une vieille barge préalablement remplie de poudre.

L'explosion eut une telle violence que tout le bas de la ville en fut ébranlé. Le cigare la *Torpille* ne devait pas avoir de chance. Roulé trop dur probablement, il refusait de se consumer. On imagina de pratiquer une cheminée dans la tête en enfonçant une cheville en bois. C'était l'ancêtre du *Peg-Top* qui a conservé jusqu'à nos jours la tradition de la cheville.

De la rue Saint-Paul, la fabrique *Grothé* se transporta rue Saint-Pierre, puis, en 1907, dans l'immeuble actuel. L'entreprise était en même temps organisée en compagnie à responsabilité limitée. Les fils de M. Grothé avaient grandi; tous avaient appris le métier de leur père et l'aîné, Raoul, était allé à New-York pour étudier les procédés nouveaux de fabrication et se renseigner sur le commerce d'importation des tabacs. Quand le père mourut, en 1911, ses fils pouvaient donc continuer son œuvre et en assurer le succès.

Aujourd'hui, la maison *Grothé* a deux fabriques de cigares, — l'une à Montréal, l'autre à Saint-Hyacinthe — et une fabrique de boîtes, rue Henri-Julien. Les fabriques de tabac produisent annuellement 30,000,000 de cigares, ce qui représente de 800 à 900,000 livres de tabac. L'an passé la compagnie a payé, en droits d'accise seulement, la somme formidable de \$350,000. Elle emploie, dans

ses trois maisons, de 800 à 850 ouvriers et ouvrières. Ses principales marques de cigares — est-il besoin de le dire ? — sont le *Peg-Top*, l'*Ovido*, le *Boston*. Un nouveau cigare a été mis sur le marché, le *Revelation*. Le *Peg-Top* est un cigare démocratique et modique; les autres sont des havanes de choix.

LA FABRICATION DES CIGARES

M. Armand Grothé, à qui est dévolu le contrôle de la production, nous a fait visiter les ateliers. Nous ne pourrions naturellement entrer dans tous les détails de la fabrication. Ce serait fastidieux pour le lecteur qui n'aurait pas le loisir de voir les opérations en même temps qu'il reçoit les explications. De plus, chaque fabrique a des secrets qui lui sont propres et qu'elle ne tient pas à révéler surtout à un journaliste qui les répétera au public.

Avant de passer par les ateliers, nous entrons dans les entrepôts. Un troisième personnage nous accompagne, l'officier d'accise. C'est lui qui est le maître de ces lieux. Lui seul possède les clefs des lourdes portes en fer et doubles. Sur la chambrane, une pancarte où Sa Gracieuse Majesté a écrit en sa langue: *Canadian Excise*. — E. R. — *Bonding Warehouse*. L'entrepôt appartient à la maison *Grothé*; le tabac qui s'y trouve, également. Sa Majesté en garde pourtant les clefs. Son mandataire, en l'occurrence, a nom Gariépy, M. S.-L. Gariépy, officier d'accise. Ce Cerbère n'a pas l'air terrible malgré sa royale procuration. Il nous permet d'entrer et de voir, tout à notre aise, les

paquets de tabacs, les uns enroulés dans des nattes de paille — ils viennent de Sumatra ou de Java — les autres enfermés en des barils ou entourés d'écorce de palmier et recouverts de toile — ils sont de Cuba — ou en des boîtes de bois ou des barils obèses — ils viennent du sud des États-Unis. Il arrive que la maison *Grothé* ait comme ça pour trois-quarts de million ou un million de dollars de tabac brut qui attend de se convertir en cigares.

Tous les arrivages sont notés par l'officier d'accise qui les enferme dans les entrepôts dont il a seul les clefs. Chaque ballot a pour ainsi dire un état civil; à mesure que la fabrique réclame de la matière première, l'officier fait sortir les ballots en référant toujours à son registre. Tous les dix jours, la maison *Grothé* est appelée à payer les droits sur le tabac sorti de ses entrepôts. Ce premier droit est de 40 sous la livre pour le tabac non ouvré, c'est-à-dire non écoté, et de 60 sous la livre pour le tabac écoté. Le représentant de Sa Majesté n'a pas fini sa besogne. Il devra réclamer un nouveau droit, quand les cigares seront fabriqués et mis en boîtes. Nous en parlerons en temps et lieu. Disons tout de suite que l'officier d'accise a le droit et le devoir de contrôler la fabrication du commencement à la fin, de voir à ce qu'un millier de cigares ne pèse pas plus que 22 livres pour n'être frappé que des droits ordinaires, etc., etc.

Le fabricant de cigares a l'obligation d'héberger convenablement le représentant du roi, en lui fournissant un bureau où il puisse vaquer à son travail de registre et surveiller en même temps les entrées

et les sorties. Sa Majesté ne badine pas avec la contrebande.

Après les entrepôts, nous descendons à la cave où ont été transportés tous les tabacs dédouanés. Un ouvrier ouvre les ballots et sort le tabac qu'il plonge aussitôt dans un grand bassin d'eau. Ce lavage débarrasse le tabac de la terre ou des débris qui le salissent. Puis les feuilles, devenues flasques et visqueuses, vont séjourner quelque temps dans les bassins de maturation; elles fermentent dans leur jus pendant un certain temps et c'est là un premier secret. On les transporte ensuite, dans des berlines, jusqu'à un étage supérieur où l'on procède à l'écotage, l'*écotonnage* comme disent nos ouvriers en tabac.

Ce travail se fait à la main ou à la machine. Les deux procédés sont employés chez *Grothé*. Il s'agit d'enlever la côte ou le *coton* de chaque feuille. On imagine comment se fait le travail à la main. La machine est formée de deux courroies tournant de chaque côté d'un couteau double. La feuille est engagée dans les courroies, passe sur le couteau et la côte tombe. Les demi-feuilles s'enroulent bien proprement sur un cylindre.

Un cigare est formé de trois parties: l'intérieur ou filasse (l'ouvrier français dit tripe), l'enveloppe ou sous-cape et la robe ou cape. L'intérieur entouré de son enveloppe constitue la poupée qui après avoir été enroulée dans la robe, prendra son aspect définitif. Les plus belles feuilles de tabac servent naturellement de robes; les autres, à l'enveloppe intérieure. Pour la filasse, il n'est pas nécessaire que les feuilles soient belles; c'est la

qualité surtout qui compte. La filasse, au point de vue de l'arome et du goût, c'est tout le cigare. C'est pour la filasse que l'on choisira les meilleures feuilles de havane. L'enveloppe ou couverture intérieure est faite de tabac américain, *Wisconsin* ou *Connecticut*; la robe ou couverture extérieure est faite de tabac de Sumatra ou de Java. Comme apparence, ce sont les deux tabacs par excellence. Ils sont employés aux mêmes fins dans toutes les fabriques de cigares.

En sortant de l'écôtage, les feuilles sont donc séparées en trois catégories, selon l'emploi qu'on leur choisit.

Le cigare se roule de trois façons, entièrement à la main, à la main avec l'aide d'une machine-outil ou entièrement à la machine. Le procédé à la main est naturellement le plus ancien. Le même ouvrier fait alors toutes les opérations. S'il est habile, il parvient à donner aux cigares une remarquable uniformité d'aspect et une grande homogénéité intérieure. Les matières premières dont il dispose sont des feuilles pour intérieur, en petits morceaux, des feuilles pour enveloppes et d'autres feuilles, sans défauts, et surtout non perforées, pour robes. Il découpe d'abord les feuilles pour envelopper, en petits carrés, et les feuilles pour robes, en forme de rectangles très allongés. L'ouvrier prend la quantité voulue de filasse et il en forme un petit cylindre qu'il enroule vivement dans l'enveloppe; quand il a obtenu un nombre suffisant de poupées, il les recouvre avec les robes. La feuille étant étendue sur la table, il pose le bout de la poupée dans un des angles du carré et la roule

avec la paume de la main, en spirale, régulièrement, jusqu'à ce que l'enroulement soit terminé. Un doigté spécial lui permet d'obtenir le bout pointu. La robe est alors fixée avec un peu de colle. (On se sert pour le cigare de la colle adragante, employée aussi en pharmacie et en confiserie). Avec une planchette le cigarier corrige la forme du cigare. Un coupe-cigare rogne l'extrémité opposée à la tête et le cigare n'a plus qu'à sécher pour être bagué et mis en boîte.

Avec la machine-outil, survient la division du travail et les cigarières deviennent plus nombreuses. Une équipe fait les poupées — ce sont les *buncheuses*, en style de petites annonces — et une autre équipe enroule les robes — ce sont les rouleuses. Les ouvrières de la première équipe ont deux machines-outils, le moule et la table à découper l'enveloppe. Le moule est formé d'une série de rouleaux reliés par un tablier en grosse toile. La filasse qu'il faut pour un cigare est placée dans une pochette que forme le tablier et celui-ci se met à rouler, déplaçant la pochette. La filasse se trouve ainsi moulée. Pour obtenir son enveloppe, l'ouvrière dépose sa feuille de tabac sur une petite table métallique de la forme qu'il faut. Cette table est percée de trous comme une passoire et par dessous s'exerce une succion. La feuille de tabac est ainsi maintenue bien en place. On passe un rouleau dessus et les parois nettement tranchées de la table découpent l'enveloppe. L'ouvrière s'en empare, met un brin de colle sur le bord et l'introduit dans la pochette du moule où se trouve

déjà la filasse. Le tablier continue de marcher et bientôt la poupée sort toute faite.

La rouleuse ne se sert que de la tablette à succion pour découper la robe, dont l'enroulement se fait ensuite avec la paume de la main. Deux cigarières, une de chaque équipe, peuvent fabriquer, par jour, un millier de cigares ou même un peu plus, si les deux sont habiles.

La machine qui fabrique automatiquement tout le cigare est d'invention récente; depuis la guerre, la maison *Grothé* en a fait installer quatre. Chacune peut produire quotidiennement 5,000 cigares. Chaque machine donne du travail à quatre ouvrières. L'une fournit la filasse; la seconde distribue une à une les feuilles de tabac qui serviront à l'enveloppe des poupées; la troisième fournit la feuille de tabac qui servira à la robe et la quatrième reçoit le cigare nouveau-né et au besoin corrige un défaut qui n'est pas incurable.

Cette machine est véritablement une merveille de mécanique. Il faut la voir à l'œuvre pour s'en faire une idée. Elle décompose tous les gestes de l'ouvrier-cigariier et les réduit à leur plus simple expression, pour ainsi dire. Cette masse de métal, cuivre et acier, a des doigts, agiles dans leur raideur, qui tâtent la filasse, l'amalgament et viennent la déposer dans un poing qui moule la poupée avant de la déposer sur le tablier où elle recevra son enveloppe. Un bras, qui semble maladroit comme la tentacule d'une poulpe et agissant par succion comme elle, va chercher l'enveloppe pour la déposer à son tour sur le tablier en toile. Une tige de fer, tel un doigt, est allée se tremper dans un bocal de

colle pour effleurer ensuite le bord de l'enveloppe; et la poupée s'enroule. Quatre doigts délicats la pose sur un autre tablier où viennent la retrouver une robe amenée de la même façon que l'enveloppe. La poupée disparaît un temps dans une paume métallique; on voit des pouces et des index d'acier qui pressent le petit cylindre de tabac, puis tout ça se met à tourner en révolutions rapides et le cigare tombe dans les mains de la quatrième ouvrière qui l'entasse, au fur et à mesure, dans des récipients en bois.

Tout de suite après la fabrication, les cigares sont examinés par un connaisseur. Ceux qui sont définitivement mauvais prennent le chemin de la boîte aux rebuts. Ceux qui ont un vice de conformation curable, un bec-de-lièvre à leur bout pointu, par exemple, sont corrigés. Les cigares bon marché, comme le *Peg-Top*, vont immédiatement à la mise en boîte. Les autres, les havanes, recevront la bague du patricien. Une ouvrière peut en distribuer 8,000 par jour et une machine automatique en roule 35,000 dans le même temps.

Pourvus de l'anneau, les cigares vont se coucher dans les boîtes, par 10, par 25 ou par 50. Le couvercle est cloué, puis c'est le séjour en entrepôt jusqu'au moment de la vente. C'est alors que l'officier d'accise exigera que l'on appose les timbres autour des boîtes. L'achat des timbres se fait strictement au comptant. Le fabricant est tenu de les coller et de les oblitérer. L'officier d'accise paraît satisfait, ce qui ne l'empêche pas de s'informer du nom de l'acheteur de chacune des boîtes. Évidemment, Sa Majesté ne tient pas à être frustrée.

Les cigares fabriqués chez *Grothé*, à part les cigares détaillés à 5 sous, comme le *Peg-Top*, sont des havanes authentiques. Le *Peg-Top* est bourré de tabac brésilien, qui se classe tout de suite après le tabac cubain, et il est enroulé dans une enveloppe de tabac canadien traité d'une façon toute spéciale.

Les déchets de fabrication sont généralement expédiés en Allemagne où ils servent à la confection de cigares peu dispendieux. Certaines fabriques canadiennes les utilisent aussi de diverses façons.

Nous croyons intéressant de renseigner nos lecteurs sur la différence entre un cigare *fort* et un cigare *faible*. Le public établit cette différence par la nuance du tabac, et c'est bien à tort. Ce qu'il croit un cigare faible, c'est le *claro*, à la robe pâle; une robe foncée lui indique un cigare fort. Pourtant une feuille pâle peut être plus forte en nicotine qu'une feuille de couleur foncée. Cette distinction que fait le public entre le fort et le faible est donc bien arbitraire et non sans conséquence: le *claro*, toujours plus recherché, se vend plus cher. C'est la loi de l'offre et de la demande.

LA FABRIQUE DE BOITES

Depuis huit ans, la maison *Grothé* fabrique toutes les boîtes dont elle a besoin pour ses cigares. Cette fabrique est située avenue Henri-Julien, au nord de l'avenue Laurier. Une cinquantaine d'employés y travaillent. La production annuelle varie de 800,000 à 1,250,000 boîtes, selon qu'il vient des commandes de l'extérieur ou qu'il ne s'agit que d'alimenter la maison-mère. Avenue

Henri-Julien, c'est M. Émile Grothé qui dirige l'entreprise. Nous avons fait une visite rapide de l'établissement. La matière première comprend le cèdre cubain et le bois blanc canadien. Le cèdre exhale une odeur particulière qui parfume le cigare. Le fond des boîtes est habituellement en cèdre, mais les parties couvertes par le papier sont en bois blanc ou encore en bois blanc recouvert d'une mince couche de cèdre. Ce placage se fait à l'aide d'une machine spéciale. Les rubans de cèdre sont ouverts à Cuba.

A la fabrique de boîtes, c'est la division du travail dans toute la force du mot. Un ouvrier scie le bois en longueur; un autre le scie en largeur. Les fonds, les couvercles, les côtés s'entassent. L'imprimeur vient les prendre et les met, une pièce après l'autre, dans l'énorme bec d'une presse plate qui s'ouvre et se referme en cadence. Les fonds, les couvercles, les côtés repartent et vont à l'assemblage. Un ouvrier devant une machine tire un levier et pose deux clous en même temps; son voisin en pose trois autres de la même façon et ainsi de suite, tant que la boîte n'est pas faite.

Des jeunes filles habillent ensuite la boîte avec du papier. Le couvercle se couvre d'une lithographie polychrome. Les angles revêtent des bordures qui donnent du ton à toute la chose. Toutes pimpantes, les boîtes attendent ensuite que l'odeur de la colle soit évaporée pour aller se remplir de cigares.

* * *

Comme on peut voir, la compagnie *L.-O. Grothé*,

limitée, représente une entreprise assez considérable. Les deux fabriques de Montréal et de Saint-Hyacinthe ont une production plus grande que toutes les entreprises du même genre au Canada. La compagnie *Grothé* est probablement la seule au pays qui réunisse la fabrication des cigares et des boîtes. Elle devient de ce fait une véritable intégration industrielle, mais une intégration familiale, où le capital étranger n'a rien à voir. On admettra que c'est un cas digne de mention.

Industrie de la Chaussure

Montréal est, au Canada, le plus grand centre de production des chaussures; Québec vient tout de suite après. Notre province a pris largement les devants dans cette industrie; elle fournit plus des deux-tiers de la production totale du pays et l'immense majorité des fabricants sont des Canadiens français. Après l'agriculture, la fabrication des chaussures est certainement la principale industrie canadienne-française, celle où nous avons le mieux réussi comme groupe.

Avant de dresser la monographie d'une cordonnerie en particulier nous donnerons quelques renseignements sur l'industrie en général.

* * *

Le métier du cordonnier est presque aussi ancien que le monde. Avant même d'avoir battu le premier sentier, l'homme primitif a dû se rendre compte qu'il devait protéger son pied contre les ronces et les cailloux.

Ce vieux pharaon de Tout-Ankh-Ahmen avait des sandales de rechange, retrouvées dans son tombeau violé; les Romains portaient des caliges et des cothurnes; les Gaulois se chaussaient de brodequins; vraisemblablement les Chinoises ont toujours connu le supplice du soulier trop petit; les Indiens d'Amérique avaient des mocassins bien avant de faire la connaissance de la civilisation européenne.

L'industrie de la chaussure, avec celle des cuirs, a été l'une des toutes premières à s'établir au Canada. Dès les premiers temps de la colonie française, en 1667, il en est fait mention dans les écrits des pères Jésuites. Le premier recensement de la Nouvelle-France, pris cette année-là, donne 20 cordonniers sur une population totale de 3,215 âmes. Les pères Jésuites rapportent qu'il y a déjà une fabrique de chaussures et de chapeaux et qu'il sera bientôt nécessaire d'établir une fabrique de toile et de cuir.⁽¹⁾

La première tannerie s'ouvrit à Québec en 1670; on y traitait des peaux de bœuf et d'orignal. L'année suivante, en 1671, elle produisait suffisamment de cuir pour fabriquer un tiers des chaussures portées dans la colonie. Puis avec les années, la tannerie et la cordonnerie canadiennes firent des progrès. Les représentants des grandes compagnies, qui détenaient du roi des privilèges exclusifs, leur firent peut-être la guerre. Vers la même époque la compagnie des Indes, en vertu de son privilège, faisait disparaître à Montréal une industrie naissante, celle de la fabrication du feutre de castor et des chapeaux. Nous n'avons pu découvrir si les tanneurs et les cordonniers eurent le même sort que les feutriers et les chapeliers. L'industrie des cuirs réussit à survivre toutefois. M. E.-Z. Massicotte, dont on connaît l'érudition sur les choses de notre

¹ Nous avons puisé une partie de nos informations pour cet article dans un rapport sur l'industrie de la chaussure en cuir au Canada, publié, en 1923, par l'office fédéral de la statistique. Ce rapport comprend, outre une revue historique, un sommaire statistique pour l'année 1921

histoire, nous dit qu'au moment de la cession, il y avait, à Montréal, deux tanneries, peut-être trois.

La tannerie Bélair était située à l'extrême ouest — l'ouest géographique, tel qu'indiqué par la boussole — de l'île, aux environs de l'endroit où se croisent aujourd'hui la rue des Carrières et le boulevard Crémazie. C'est près de là que naquit Monseigneur Plessis, qui était de la famille des Plessis-Bélair.

Une autre se trouvait sur le site du square Cha-boillez. Deux branches de la rivière Saint-Pierre et un autre cours d'eau se rejoignaient là. Les tanneurs trouvaient à bon marché de la force motrice. Après la cession cette tannerie passa à des Anglais, puis elle disparut vers 1803, quand le Collège de Montréal vint s'établir aux environs.

Du temps des Français, il y eut probablement une tannerie à Saint-Henri. Chose certaine c'est qu'en 1810, lors de l'érection de la première chapelle, l'endroit était connu sous le nom des Tanneries. L'industrie appartenait aux Lenoir-Rolland. La fabrique s'élevait aux environs de la rue Saint-Augustin, au sud de la butte où passe maintenant la voie du Pacifique-Canadien. Autrefois cette région de Saint-Henri se nommait précisément les "buttes". Sur le coteau, au-dessus de la tannerie, s'élevait le moulin banal des seigneurs de l'île, Messieurs de Saint-Sulpice. La population de Saint-Henri était alors composée en grande partie de cordonniers, des cordonniers au banc, travaillant à domicile pour le compte de la tannerie. Toute la famille était de la besogne.

Le même genre d'industrie s'était développée dans les centres ruraux. M. E.-Z. Massicotte nous

signale une tannerie établie à Sainte-Geneviève-de-Batiscan, dès 1868, et qui fournissait du travail à domicile à toute une population de cordonniers. Cette tannerie est remplacée aujourd'hui par une importante fabrique de chaussures.

En 1859, une élévation du tarif douanier vint donner une grande impulsion à l'industrie canadienne de la chaussure, qui avait eu à lutter jusque là contre les États-Unis; le droit de douane était porté de 12½ à 25 p. c. Les importations diminuèrent considérablement et ne portèrent plus que sur les chaussures fines. Vers 1880, le marché canadien échappa tout à fait aux cordonniers américains, qui ne devaient plus le reprendre. Non seulement le Canada allait se suffire mais il devait se créer un fort commerce d'exportation en différents pays.

La cordonnerie à domicile connut de belles années, puis elle dut faire place à la fabrique centralisatrice. Il faut tout de même reconnaître que nos compatriotes ont su conserver l'industrie qu'ils avaient fondée et développée, en adaptant les moyens nouveaux que la machine mettait à leur disposition.

Vers 1847 la première machine fit son apparition. C'était une machine à coudre les tiges; elle fut introduite à Montréal par deux fabricants anglais, Brown et Childs, établis rue Notre-Dame. Leur innovation faillit provoquer une émeute et lors de l'incendie du Parlement, en 1849, il s'en fallut de peu que la populace irritée ne mît le feu, en même temps, à la fabrique Brown et Childs.

La machine McKay, pour coudre les semelles, fut introduite à Montréal vers l'époque de la Con-

fédération et un peu plus tard, la machine à vis et à fil de fer de Goodyear; puis toute la série des machines dont on se sert aujourd'hui pour garnir et finir la chaussure, pour rouler et fendre le cuir. Disons que les inventeurs canadiens ont contribué dans une large mesure à la création ou au perfectionnement de tout cet outillage.

* * *

Le rapport de l'office fédéral de la statistique, dont nous avons déjà parlé, indique que les fabriques de Montréal et de Québec fournissent approximativement la moitié de la production canadienne des chaussures. La proportion exacte est sensiblement plus forte. Le rapport se termine par une liste supposée complète des fabriques de chaussures du pays. Or, l'un des principaux fabricants de Montréal, à qui nous avons soumis cette liste, nous signale, simplement de mémoire, vingt omissions de fabriques canadiennes-françaises.

Dans une conférence à la Chambre de commerce, M. Joseph Daoust, de la maison *Daoust-Lalonde*, (limitée), disait, l'an dernier, que les fabriques de chaussures de la province de Québec fournissent 67 pour cent de la production totale du pays; celles de l'Ontario, 30 pour cent, et celles de toutes les autres provinces, 3 pour cent. Des 67 pour cent de la province, la part de Montréal et de la région était de 44 pour cent; celle de Québec et de la région de 23 pour cent. M. Daoust nous dit que cette proportion n'a pas changé pour la peine.

Faute de mieux nous sommes bien obligés d'accepter le relevé de l'office fédéral de la statistique. Malgré ses inexactitudes manifestes, il peut tout de même donner une idée de la situation.

En 1921, les statisticiens fédéraux ont recensé au Canada 177 fabriques de chaussures: 98 dans le Québec, 66 dans l'Ontario, 5 dans le Nouveau-Brunswick, 4 dans la Nouvelle-Écosse et 4 dans la Colombie britannique. Par suite de la baisse formidable des prix, cette année-là, la valeur de leur production avait été très inférieure à celle des années précédentes, \$44,665,381 au lieu de \$66,817,174, en 1920, et de \$63,319,128, en 1919.

La province de Québec a contribué pour la plus large part dans cette production: en 1920, pour \$42,816,953 et, en 1921, pour \$26,309,522. La production ontarienne n'était que de \$19,739,326, en 1920, et de \$16,020,759, en 1921. La production des autres provinces est insignifiante en comparaison.

D'après l'évaluation fédérale, les 98 fabriques existant en 1921 dans la province représentaient une valeur de près de 18 millions de dollars. La main-d'œuvre était composée de 5,304 hommes et 3,172 femmes, touchant un salaire global de \$6,982,519. Si, de la valeur de production, on déduit les autres dépenses, \$2,707,954 de frais généraux et \$13,995,135, coût de la matière première, il reste \$12,314,387 qui représentent la valeur ajoutée par la fabrication.

Il faut noter que la chaussure non seulement occupe un rang important parmi les industries canadiennes mais qu'autour d'elle rayonnent de nombreuses industries connexes: la tannerie, la fa-

brication des formes et des patrons, des chevilles, des machines, des outils, des clous, des renforts, du fil, de la poix. Plus de 90 pour cent du cuir employé par les fabriques Canadiennes est tanné ou carroyé au pays. Pour notre province, la matière première employée en cordonnerie est presque entièrement de provenance québécoise, et, comme celle de la cordonnerie, l'industrie de la tannerie semble contrôlée par nos compatriotes.

* * *

Les fabriques de chaussures de la province nous appartiennent presque toutes. Le rapport de l'office de la statistique le démontre. Parmi les 98 fabriques québécoises qui y sont inscrites, 17 seulement appartiennent à des Anglais ou à des compagnies contrôlées par des Anglais. Il ne semble pas que le recenseur ait oublié aucune fabrique anglaise; il a oublié une fabrique appartenant à un Allemand. Par contre les omissions de fabriques canadiennes-françaises sont nombreuses.

Tel quel cependant, le rapport présente un grand intérêt. C'est l'une des premières fois, sinon la toute première, qu'un recensement est fait de telle façon que l'on puisse juger approximativement de la place que les Canadiens français occupent dans telle ou telle industrie. Il nous est bien rarement donné de pouvoir ainsi mesurer officiellement nos forces de production économique.

Tétrault Shoe Manufacturing Company, Limited

C'est incontestablement la plus grande fabrique de chaussures, au Canada, et nous tenons à le proclamer tout de suite pour l'édification de ceux qui souffrent encore de pessimisme national aigu, qui vont toujours disant que le Canadien français ne peut réussir en affaires et encore moins dans la grande industrie ou le grand commerce. Au cours de cette enquête, qui est en train de prendre les proportions d'un recensement général, — ce qu'elle sera peut-être si Dieu nous prête vie — nous avons eu l'occasion d'accumuler des preuves du contraire. Les maisons dont nous avons dressé jusqu'ici la monographie ne craignent pas la comparaison avec les entreprises similaires de nos compatriotes d'autre race. Il en est même plusieurs qui occupent, sans conteste, le tout premier rang dans leurs sphères respectives. Et pour n'en citer que quelques-unes, la maison *Lamontagne*, dans l'industrie de la sellerie et de la valisierie; la maison *Galibert*, dans une spécialité de la tannerie; la maison *J.-J. Joubert*, pour l'ensemble des produits laitiers; la maison *L.-O. Grothé*, pour la fabrication des cigares, la maison *Charles Desjardins*, dans le commerce et la préparation des fourrures; la maison *Hudon-Hébert*, qui rivalise pour la première place avec trois autres épiceries en gros, toutes canadiennes-françaises, *L. Chaput & Fils*, *Hudon-*

Orsali et Laporte-Martin. La maison *Tétrault* vient allonger notre liste des maisons de premier rang.(1)

Dans l'industrie canadienne de la chaussure, qui est aux trois-quarts québécoise et aux deux-tiers canadienne-française, il convient vraiment qu'une entreprise canadienne-française occupe la première place. Tel est le cas et nous pourrions ajouter que si la seconde place appartient à une fabrique anglaise de Montréal — dont la situation financière, au su de tout le monde, n'est pas particulièrement brillante par le temps qui court — les vingt fabriques qui viennent ensuite, selon l'ordre d'importance, appartiennent à des Canadiens français. Et la première place, la maison *Tétrault* l'occupe avec honneur car son chiffre d'affaires, pour 1923, qui a été de \$2,750,000, double presque celui de la maison suivante.(2)

* * *

La *Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited*, malgré son nom anglais, est bien de chez nous. D'ailleurs à Maisonneuve on n'emploie pas toute cette longue appellation; on dit tout simplement "chez *Tétrault*". Et oncques ne vit un Anglais se nommer *Tétrault*.

¹ Ce premier volume ne contient pas toutes les monographies parues dans le *Devoir*.

² Les chiffres de l'exercice 1924 ne sont pas encore disponibles au moment où nous publions.

C'est un autre cas d'entreprise familiale qui a parfaitement réussi, et qui, passée au premier rang, conserve son caractère familial sous l'anonymat d'une raison sociale, dûment patentée par l'autorité fédérale. MM. Napoléon et Albert Tétrault détiennent presque tout le capital-actions de l'entreprise, à laquelle sont nominalement intéressés quelques-uns des principaux et des plus vieux employés. Le conseil d'administration est ainsi constitué: président, M. Napoléon Tétrault; vice-président et gérant-général, M. Albert Tétrault; secrétaire-trésorier, M. Lucien Decelles; surintendant, M. Olivier Tétrault; gérant des ventes, M. P.-A. Doig; directeurs, MM. C.-W. Lessard et Arthur Tétrault.

La maison a été fondée en 1896, par M. Napoléon Tétrault qui faisait alors affaires seul et sous son nom. La charte de la *Tétrault Shoe* ne date que de 1914. M. Napoléon Tétrault est un Ontarien; il est né en 1871, à Chatam, "parmi le petit groupe de Canadiens français qui luttent encore pour la conservation de leur race", comme a déjà écrit M. Olivar Asselin. Diplômé du *Chatam High School* et ensuite du *Chatam Business College*, il débuta dans le commerce à Chatam même. Il avait 19 ans quand il vint à Montréal et, peu de temps après, il devenait le gérant de la maison *Leggatt*, grossistes de la chaussure. En 1896, il fondait sa maison qui n'a cessé de progresser jusqu'à s'affirmer comme la plus importante dans cette industrie, au Canada.

M. Tétrault a deux fils qui collaborent avec lui au travail de direction, MM. Albert et Arthur Té-

trault. Tous deux ont étudié au Mont-Saint-Louis. Le premier a fait ensuite des études privées et il est entré à la fabrique il y a douze ans. M. Arthur Tétrault, après un séjour de quatre ans en Europe, est revenu l'an dernier avec le diplôme de l'*Ecole des sciences politiques de Paris*.

Ce sont les deux fils qui nous ont donné tous les renseignements nécessaires pour notre enquête, M. Napoléon Tétrault étant en Europe, avec Mme Tétrault et ses deux filles, à l'époque de notre visite.

* * *

La première fabrique était située en plein cœur de la ville, rue de Montigny, près Saint-Denis. La maison *Tétrault* n'a pas dérogé à la règle générale; comme toutes les autres entreprises de chez-nous, dont on signale maintenant la réussite, elle a eu des débuts — pour être exact on ne peut éviter l'épithète clichée — modestes. La progression n'a pas été rapide mais graduelle. En 1914, au moment de la guerre, la fabrique avait suffisamment grandi pour profiter pleinement de l'aubaine et M. Napoléon Tétrault s'occupa activement de la vente des produits de son industrie en France. Les commandes vinrent nombreuses.

En 1918, comme l'expansion n'était plus possible, rue de Montigny, où la fabrique logeait en des édifices loués, on décida d'un établissement, rue Aird, à Maisonneuve. C'était alors une municipalité distincte de Montréal et qui avait su attirer chez elle de nombreux établissements industriels, des

fabriques de chaussures en particulier et d'autres industries connexes.

La *Tétrault Shoe* — elle existait depuis 1914 — se porta d'abord acquéreur de la fabrique de la compagnie *James Muir*, manufacturiers de chaussures. L'édifice fut considérablement agrandi, de façon à ce que la compagnie pût garder seulement son établissement de la rue Aird, quand la demande du fait de la guerre serait disparue. La construction était terminée en 1919 et, en 1920, la fabrique de la rue de Montigny était abandonnée.

Rue Aird, l'installation est tout à fait moderne. L'édifice forme une espèce d'U, mais un U très bas, comme évasé: il y a un interminable corps central et deux petites ailes aux deux extrémités. La construction est toute en longueur, peu étroite. De cette façon les machines sont disposées en monomes le long des fenêtres et les ouvriers travaillent à la lumière du jour. Le centre est occupé par la marchandise qui se véhicule en charriots étagés.

La maison *Tétrault* est celle qui fait le plus fort chiffre d'affaires dans l'industrie de la chaussure au Canada. En 1923, ses ventes ont atteint les \$2,750,000. Lors de notre visite, malgré le ralentissement général des affaires, la production quotidienne était de 3,500 paires de chaussures, ce qui représente 90 pour cent du rendement de la fabrique, 4,000 paires par jour.⁽¹⁾

Cette production occupe 750 employés, hommes et femmes et le total de leur salaire hebdomadaire est de \$17,000. Notons en passant que l'activité

¹ Depuis, nous informe-t-on, la production s'est maintenue

d'une fabrique comme celle-là a sa répercussion dans d'autres industries du pays car presque tout le cuir employé chez *Tétrault* est de fabrication canadienne.

Quant à la vente, elle se fait presque exclusivement au Canada. Pendant la guerre, les exportations étaient d'environ 15 pour cent de la production; ensuite elles tombèrent à 10 pour cent et elles ne sont plus que de 2 pour cent. La maison *Tétrault* exporte encore un peu aux États-Unis, à Terre-Neuve et en Nouvelle-Zélande. Celle-ci nous accorde maintenant une préférence tarifaire de 12 à 15 pour cent et comme le goût pour la chaussure américaine s'est développé dans cette île des antipodes et qu'il n'y a rien de plus pareil à la chaussure des *States* que notre chaussure, c'est l'industrie canadienne qui en profite. Il va sans dire que les États-Unis ne bénéficient pas de la préférence néo-zélandaise.

Au Canada, la maison *Tétrault* vend du Cap-Breton à Vancouver, les deux inclusivement. Chose qui paraîtra peut-être surprenante, en proportion de la population, dans toutes les villes canadiennes, la vente est aussi forte qu'à Montréal. Les trois-quarts du commerce se font avec les grossistes de la chaussure, le reste directement avec les grands détaillants des principales villes du pays.

Le chiffre des affaires s'est surtout accru depuis 1914 mais ça n'est que depuis cinq ou six ans que la maison est passée en première place. Elle semble devoir la garder.

* * *

Il n'y a qu'un seul procédé de fabrication dans toute l'usine, le procédé de couture à la trépointe *Goodyear*. Jusqu'à l'an dernier, la production ne portait que sur les chaussures pour hommes et pour garçons; elle s'étend maintenant aux chaussures pour femmes et pour garçonnets. La chaussure produite n'est pas l'article de luxe ni de grand luxe mais l'article moyen, c'est-à-dire celui qui atteint le plus grand nombre. Cette qualité moyenne n'affecte en rien les modèles et les modes car la production, en grande série, d'une chaussure moyenne permet au fabricant d'offrir les toutes dernières nouveautés, sans augmenter le coût pour la peine. Les modèles d'empeigne et les formes en bois qui constituent une lourde charge pour le fabricant plus modeste, augmentent bien peu les frais de la grande fabrique. C'est ainsi que la maison *Tétrault* reçoit, souvent moins de quinze jours après leur création, les dernières nouveautés de Boston et de New-York.

LA FABRICATION D'APRES LE PROCÉDÉ GOODYEAR

Ce procédé date de la fin du siècle dernier. L'adoption des machines *Goodyear*, qui s'est généralisée de 1880 à 1890, a causé toute une révolution dans l'art de la cordonnerie. C'est au cours de cette période, si l'on en croit un rapport de l'office fédéral de la statistique, que les premiers modèles des machines si compliquées, en usage aujourd'hui, ont fait leur apparition, permettant un développe-

ment rapide de l'industrie et tendant à sa centralisation dans les manufactures de grand rendement.

Toute la machinerie que l'on trouve aujourd'hui dans une manufacture de chaussures est compliquée du fait de l'accumulation, en succession, de choses simples, très simples. On peut compter de 300 à 400 opérations avec l'aide de machines différentes, pour la fabrication d'une seule chaussure. Certaines machineries modernes — par exemple celle qui, chez *Grothé*, fabrique automatiquement des cigares — sont de véritables synthèses mécaniques. Une seule et même machine reçoit de la matière première; ses muscles d'acier se contorsionnent, se tournent, s'agitent, vibrent et il en sort un produit fini, un cigare, ou plutôt des milliers de cigares, tous pareils de forme et également combustibles.

La machinerie de la cordonnerie moderne procède par analyse. Le geste est décomposé à sa plus simple expression et toute une série de machines le reconstituent avec une lenteur ou bien plutôt — les extrêmes se touchent — avec une grande rapidité. Chaque machine travaille avec un extrême rapidité mais elle ne fait que répéter toujours la même fraction de geste. C'est la reconstitution du geste entier qui est lente à se produire.

Nous n'entreprendrons pas évidemment de décrire au lecteur les 300 ou 400 opérations nécessaires pour la fabrication d'une chaussure. Nous indiquerons simplement les principales choses de façon à pouvoir faire comprendre ensuite ce que c'est qu'une semelle cousue à la trépointe *Goodyear*.

La chaussure est composée de deux parties, le

dessus qui est l'empeigne ou la tige, et le dessous, la fausse semelle ou première, la semelle et le talon. Les fausses semelles et les semelles sont taillées à l'emporte-pièce. Les talons sont formés de rangs de cuir, taillés aussi à l'emporte-pièce, collés les uns aux autres et pressés fortement.

La tige ou empeigne est formée de morceaux de cuir souple — puisqu'elle doit ganter le pied — taillés au tranchet, suivant des patrons en carton, ou encore découpés au balancier à l'emporte-pièce. Les doublures, toile ou cuir, sont découpées de cette dernière façon. Puis les morceaux sont piqués à la machine à coudre par des ouvrières; d'autres ouvrières posent les boutons, les œillets, etc. Quand la tige est montée on introduit le renfort en arrière, au-dessus du talon et l'on pose à la colle le bout dur (le *toe cap*). La tige est terminée.

Des opérations multiples, qu'il n'est pas nécessaire d'énumérer, se sont succédées jusqu'ici. Chez *Tétrault*, la fabrication se fait en grandes séries. Ainsi quand nous sommes passés au magasin des semelles, la population était de 50,000 paires que des ouvriers avaient assorties suivant la qualité du cuir, l'épaisseur et la pointure. Il arrive souvent que la fabrique fournisse des semelles à d'autres manufacturiers. La semelle est généralement taillée à l'emporte-pièce, puis on fait tout autour une gravure, c'est-à-dire une incision verticale où passera la couture. Avant de coudre on a soin de relever les lèvres de la gravure et on les rabat par la suite.

On arrive au montage. Pour cela il faut des

formes, c'est-à-dire des pieds en bois, en deux parties qui s'emboîtent. C'est le formier qui les fabrique. La forme, comme le patron d'ailleurs, change pour chaque modèle de chaussure, pour chaque point et chaque demi-point de chacun des modèles. Pour un modèle qui obtient quelque faveur auprès de la clientèle, il faut de 6,000 à 7,000 paires de formes.

A partir du montage, les chaussures sont fabriquées par groupes de 30 paires, par lots comme on dit en terme de métier. Sur un charriot à étagères, un magasinier, selon les commandes qu'il reçoit, dépose 60 formes, 60 empeignes, 60 fausses semelles et autant de renforts.

La fausse semelle est assujettie à la forme par quelques clous, des semences, et l'empeigne également. Le "tireur de bouts" forme le bout dur à l'aide d'une machine garnie de pinces multiples et qui pose en même temps quelques clous pour maintenir l'empeigne bien en place. Un monteur de côté, au moyen d'une autre machine, forme les bords, près du coup de pied. Enfin un dernier monteur assouplit le cuir de l'empeigne à la vapeur et forme encore le bout dur. Une machine à fraiser rogne ce qui dépasse de l'empeigne bien attachée à la fausse semelle. C'est alors qu'on pose la trépointe.

La trépointe est tout simplement une mince lanière de cuir qui fait le joint entre la fausse semelle et la semelle. Celle-ci n'est pas liée directement à l'empeigne et c'est ce qui permettra plus tard un ressemelage ou même deux. La trépointe est cousue solidement à l'empeigne, la couture s'insi-

nuant dans la gravure. La même machine fait sauter en même temps les semences devenues inutiles. Un laminoir minuscule écrase la couture.

A la fabrique Tétrault il y a huit machines à trépointe qui peuvent faire 140 lots de 30 paires quotidiennement.

Un double couteau rase ensuite la trépointe; les bouts en sont rognés; une machine percutante la bat.

Sous le coup de pied vient se poser le cambrion qui est de cuir, de bois ou d'acier. Le dessous de la chaussure présente alors une cavité assez profonde. La fausse semelle est au fond; sur les bords vient s'ajouter l'empeigne puis par-dessus la trépointe. La cavité centrale est remplie de liège goudronné.

C'est ensuite l'affichage de la semelle, c'est-à-dire son collage à la presse sur le liège gluant. Un couteau bien tranchant découpe la semelle qui est en même temps gravée de façon à ce que la couture qui va suivre soit invisible. La gravure est relevée comme l'a été celle de la fausse semelle et une machine pique la semelle à la trépointe. La fabrique a 12 machines qui peuvent piquer chacune 300 paires de semelles par jour.

On finit la chaussure: un fer chaud arrondit les bords de la semelle. Une presse automatique donne à la chaussure la cambrure voulue. Une forte presse vient imposer le talon, qui se trouve fixé par une série de longs clous. Deux ouvriers desservent cette presse, l'un pour voir à l'alimenter de plaques garnies de clous, l'autre pour présenter à ses tables mouvantes, la chaussure et le talon.

Ce dernier doit faire preuve d'une grande dextérité pour que le talon soit posé bien droit et bien solidement. Les bords du talon sont ensuite rognés par une roue garnie de couteaux et qui fait 7,000 révolutions à la minute.

Le fraisage des lisses demande un expert. Il s'agit d'enlever ce qu'il y a de trop tout le long de la semelle, près de l'empaigne et sans endommager celle-ci. L'ouvrier applique la chaussure sur un couteau rotatif à seize dents qui fait ses 6,000 révolutions à la minute. Presque toutes les machines de la cordonnerie sont munies de guides qui protègent la chaussure contre les avaries. Pour le fraisage des lisses il n'y a pas de guides. Ce métier requiert un apprentissage de trois années.

Avant la pose du talon, la chaussure est allée à la chambre chaude pour se sécher dans une température de 110 degrés Farenheit. Il faut dire qu'elle avait été mouillée à plusieurs reprises, pour l'incision des deux gravures notamment.

Ensuite c'est le sablage de la semelle et du talon, qui peuvent aussi être teints en noir. Les chaussures bon marché ont des semelles teintes. Les bonnes semelles sont jaunâtres, le cuir ayant été simplement sablé et verni. L'empaigne est vernie, cirée, brossée, astiquée soigneusement. Les brosses sont rotatives, comme on en voit chez certains savetiers.

Le déformage se fait en un tour de main. Sous la semelle, une presse étampe le nom du marchand ou la marque particulière. A l'intérieur, des ouvrières posent les talonnettes de coton ouaté. Pour cer-

tains souliers féminins on découpe alors à la machine certains dessins perforés sur l'empeigne. Il se donne encore quelques coups de brosse et la chaussure passe à l'inspection. Si elle présente quelques défauts légers, défauts de surface, des ouvrières, munies de crayons, de couleurs, de peintures, de pinceaux — un matériel d'artiste, quoi — les corrigent aussitôt. C'est l'inspection finale avant la mise en boîte, toujours par lots de trente paires.

A la fabrique *Tetrault Shoe*, le travail se fait le plus rapidement possible. Ça n'est pas une question de coût de la main-d'œuvre puisque les ouvriers et les ouvrières sont presque tous payés à la pièce. Il s'agit d'immobiliser le moins possible le capital représenté par la matière première en cours de fabrication. Du montage au déformage on compte tout juste cinq jours : un jour pour le montage ; un jour pour le trépointage ; un jour pour le piquage ; un jour un quart pour la pose du talon et le sablage ; trois quarts de jour pour la peinture et l'astiquage.

M. Arthur Tétrault nous dit qu'une production plus rapide ne serait possible que dans une manufacture absolument spécialisée où il ne serait pas nécessaire de reprendre fréquemment la mise au point des machines. Il y a de ces fabriques aux États-Unis où la spécialisation est possible à cause de l'ampleur du marché domestique. Pareille chose est impossible au Canada.

La Compagnie Lamontagne (Limitée)

I

Un alligator hanaché qui tire à sa remorque une grosse malle, sanglée de courroies et montée sur des roues, et qui tient en même temps dans le compas de sa gueule entr'ouverte un sac de voyage.

Cet attelage fantaisiste constitue une marque de fabrique que l'on reconnaît facilement. C'est celle de la maison *Lamontagne*; elle est aussi répandue au Canada et dans bien d'autres pays, que la bambine du chocolat *Menier* ou l'exclamation émue (*Alas, my poor brother!*) du bouvillon devant une bouteille de *Bovril*. Il est des marques de fabrique qui ont vraiment un sort heureux. Celle de la maison *Lamontagne* est du nombre.

L'alligator fait son devoir au service d'une maison qui l'a choisi pour garnir le champ de son blason commercial. Il faut dire que celle-ci le lui rend bien en gloire posthume. L'alligator pouvait-il espérer rien de mieux, comme monument durable, qu'un sac de voyage fait de sa peau ?

* * *

L'établissement *Lamontagne*, rue Notre-Dame, un peu à l'ouest de McGill, au no 338, occupe l'ancien hôtel Balmoral dont le nom est venu s'ajouter à la marque de fabrique. L'édifice mesure plus de 200 pieds de façade et s'élève de six étages. Par des annexions successives la maison atteint mainte-

nant la rue Saint-Maurice. Les ateliers, les magasins et les bureaux couvrent une superficie de 55,000 pieds carrés.

Tout le centre de l'édifice principal est occupé par les magasins: au rez-de-chaussée et au premier, les magasins ouverts au public et plus haut les entrepôts pour la marchandise et les matières premières. De chaque côté, des ateliers: à droite, celui des harnais; à gauche, celui des valises. La fabrique des colliers est à l'arrière, de même qu'une scierie, une chaufferie, une boutique de mécaniciens avec ses tours, ses chalumeaux, ses foreuses.

Deux grandes vitrines égayent la façade, rue Notre-Dame. L'une est réservée à l'article de voyage: malles, valises, sacs, porte-habits se dressent en pyramides ou s'entrebaillent pour étaler des doublures de luxe, soie ou cretonne. L'autre appartient au cheval et à tout ce qui lui est destiné: harnais ou selle, bottes et fouets; dans le centre, un cheval de bois, grandeur nature, est si naturel qu'on s'attendrait à le voir piaffer. De chaque côté de la porte d'entrée deux chevaux montent la garde, tout sellés, mais sans cavaliers. Comme le cheval de Troie, ils sont sur des roulettes.

A l'intérieur, on dirait une exposition hippique: des chevaux partout et de toutes les races, depuis le poney Shetland avec un carillon sur sa sellette de cuir verni, jusqu'au gros percheron qui d'un coup de collier énergique peut ébranler un lourd camion. Toute cette population chevaline est immobile et pour cause. Le client peut juger tout de suite de l'apparence d'un harnais ou d'une pièce de harna-

chement, d'une couverture en poil de chèvre, en bison ou en bœuf musqué.

Ici et là, des panoplies de fouets, des montagnes de valises, les unes de paquebot, longues et plates, cloutées de cuivre; les autres carrées ou rectangulaires, en fibre, en cuir, en toile, en tôle, cloutées aussi, sanglées de courroies. Quelques-unes, fichées sur leur longueur et avec un bout en capuchon pointu, ont l'air de guérites blindées. Les sacs de voyage, avec leurs poignées qui ont l'air de deux oreilles, s'alignent trapus et évasés, comme des lièvres qui prendraient part à une course. Il en est de toutes les couleurs et de tous les cuirs; il en est en toile. Les mallettes et les porte-habits alternent les cuirs (alligator, vache, veau, etc.), les toiles et le papier fort qui fait son possible pour paraître du cuir. De grandes armoires vitrées, le long des murs, recèlent des serviettes d'avocat, des porte-musique, des porte-feuilles, des courroies, des bottes pour chevaux, des selles, des sacs de golf et une infinité d'autres objets.

A l'étage supérieur l'étalage offre moins de splendeur: des comptoirs, des tables et des tablettes où s'amoncellent les marchandises les plus diverses: pièces de harnais, outils du sellier, couvertures et colliers pour chevaux, etc. La principale préoccupation est ici pour le cheval. La maison fabrique ou vend à peu près tout ce qui le concerne.

Les bureaux sont situés au premier étage face à la rue Notre-Dame. C'est là que nous avons rencontré MM. J.-A. Bacon, vice-président de la maison; Paul-E. Joubert, directeur-gérant; O.-M. Baillargeon, secrétaire-trésorier et Hector Joubert,

surintendant, M. S.-D. Joubert, le président, s'occupe encore activement de la direction de l'entreprise. Il demeure le grand conseiller de ses collaborateurs.

* * *

Parmi les entreprises industrielles canadiennes-françaises la maison *Lamontagne* est l'une des premières et l'une des plus anciennes. Dans son genre particulier d'industrie — la fabrication des valises et des articles de voyage, des harnais, des selles, des colliers, de la harnacherie en général, enfin de tous les articles en cuir à l'exception de la chaussure — elle occupe incontestablement le premier rang au Canada. C'est probablement la seule qui réunisse sous un même toit tant de fabrications diverses. Pour le harnais et ce qui s'y rapporte, sa production égale celle de toutes les autres fabriques canadiennes réunies; pour l'article de voyage elle contribue de 20 pour cent environ à la production totale du pays.

Fondée il y a 55 ans, la maison *Lamontagne* a eu des débuts modestes. On conserve rue Notre-Dame le premier journal où M. Hector Lamontagne, le fondateur, avait inscrit son capital initial: \$24.53. La maison fut fondée en 1869, deux ans après la Confédération. Montréal avait alors à peine cent mille âmes. La population du Canada n'atteignait pas 4,000,000 d'habitants. M. Lamontagne s'était établi rue Saint-Paul pour faire le commerce en gros des cuirs et des articles de corbonnerie. Il vendait alors du cuir de la tannerie Galibert. En 1892 son commerce était devenu florissant; il y joignit la fabrication des empeignes

de chaussures, ce qui fut abandonné par la suite, et il commença à s'occuper du harnais et de la sellerie; puis il organisa la compagnie *Hector Lamontagne* en société avec MM. S.-D. Joubert, J.-A. Bacon, J.-T.-R. Laurendeau et S.-D. Marquis, tous anciens employés. Ce dernier se retira peu de temps après et en 1897, M. Lamontagne cédait ses intérêts dans l'entreprise à MM. Joubert, Bacon et Laurendeau.

La compagnie commença alors la fabrication des harnais, des valises, des sacs, dans un magasin, angle Saint-Paul et Saint-Jean-Baptiste. Les affaires prospéraient d'année en année. En 1902, une compagnie à fonds social était organisée sous le nom de *Lamontagne (limitée)*, avec un capital-actions de \$400,000. Vers cette époque l'entreprise se transporta dans l'édifice actuel. En 1913, M. Laurendeau se retira en vendant ses actions et M. Paul-E. Joubert le remplaça comme directeur. En 1920, le capital fut porté, en vertu d'une charte fédérale, à \$2,000,000 dont \$1,272,500 sont souscrits et versés. La liste des actionnaires actuels n'est pas longue et nous pouvons la donner tout entière: M. S.-D. Joubert, président; J.-A. Bacon, vice-président; Paul-E. Joubert, gérant général; Omer Baillargeon, secrétaire-trésorier; Hector Joubert, surintendant de la production; J.-A. Pépin, comptable en chef; Georges Gonthier, récemment nommé vérificateur général à Ottawa; L.-A. Berti, qui s'occupe de la représentation; Eugène Marcil, gérant de la succursale de Québec; J.-E. Préfontaine, qui s'occupe aussi de la représentation; Albert Barette, gérant du rayon des cuirs. Tous

ces derniers sont de vieux employés, entrés dans la maison il y a plus de 20 ans.

Il y a quelques années la compagnie *Lamontagne* empruntait sur obligations, par l'entremise de la maison Versailles, Vidricaire et Boulais, une somme de \$600,000 qui a servi à consolider la dette. Le rachat de cette émission est déjà commencé en vertu d'un fonds d'amortissement.

Le chiffre d'affaires de la maison *Lamontagne* en 1919 fut de plus de \$2,500,000; il est actuellement d'environ \$1,750,000 par an. La production n'a pas diminué comme quantité mais depuis 1919, une dépréciation s'est produite pour le cuir comme pour le reste, ce qui explique l'amointrissement du chiffre d'affaires.

Déjà lors de la guerre sud-africaine, la maison avait obtenu d'importants contrats du gouvernement anglais pour l'équipement militaire; au cours de la dernière guerre elle a exécuté des contrats du même genre pour les gouvernements canadien, anglais, français et russe. Sa production dépassait alors 250 selles par jour. Une année environ avant la guerre, la maison avait adopté un système de comptabilité du coût de revient absolument moderne, qui lui a permis, quand l'occasion s'est présentée, de doubler et de tripler tout de suite sa production sans courir aucun risque. Ce même système est encore en opération. Il permet d'établir le prix de revient d'un article quelconque à tous les stades de la fabrication. Ce prix de revient est constamment comparé au coût de revient type qui est fixé périodiquement, à la suite de constatations nombreuses et précises.

Le personnel de la maison est de 300 employés.

* * *

Nous avons décrit le magasin. Avec M. Hector Joubert pour guide, passons aux ateliers, celui des harnais et des autres produits connexes et l'atelier des valises. L'atelier des harnais comprend lui-même deux industries distinctes, celle du harnais proprement dit et celle du collier.

LE HARNAIS

L'augmentation fantastique du nombre des automobiles nous porterait à croire que le cheval disparaîtra comme moyen de locomotion. Les statistiques démontrent toutefois le contraire. D'après un recensement fédéral, il y avait au Canada, l'an dernier, 3,600,000 chevaux, environ 600,000 de plus qu'en 1914. Les États-Unis ont encore de 25 à 30 millions de chevaux. Dans le Canada rural, le cheval est indispensable en hiver; l'été il n'a pas été remplacé avantageusement par le tracteur mécanique. Dans les villes, par contre, il faut avouer que le nombre des chevaux tend à diminuer, pour la promenade surtout.

L'industrie du harnais conserve donc quelque importance. L'an dernier, la maison *Lamontagne* a fabriqué environ 20,000 harnais pour chevaux. Toutefois il n'est pas que ceux-là: la maison fabrique encore des harnais pour mules, qui sont exportés aux Antilles; des harnais pour chiens, achetés par Revillon principalement et aussi par les explorateurs, les mineurs, les traiteurs; des harnais pour

bœufs, qui sont vendus dans les provinces maritimes et dans les régions de l'Ouest occupées par les Doukhobors; des harnais pour chèvres; des harnais pour chevaux de pompiers avec l'attelle mécanique brevetée; des harnais orthopédiques; des harnais de skis, des harnais pour déménageurs de piano et d'autres encore que nous oublions.

Nous ne parlerons plus que du harnais pour cheval. Sa fabrication et celle des autres se ressemblent. La différence ne tient qu'au modèle. La famille du harnais pour cheval est cependant fort nombreuse: le harnais de travail ordinaire, le harnais de labour et le harnais de "chantier"; puis le harnais de promenade. Qu'il soit de gros trait ou de trait léger, le harnais peut être simple ou double. Le simple peut comprendre douze pièces pour le travail et onze pièces pour la promenade. Les principales pièces sont les traits, la bride, les guides, la sellette, la ventrière qui peut s'augmenter d'une sous-ventrière, l'avaloire, le collier, les attelles. Nous faisons grâce des autres.

Le collier est une industrie à part; la sellette est l'œuvre d'un spécialiste; les autres pièces divisent et subdivisent le travail.

D'abord la sellette. Son armature était autrefois une racine d'arbre de la forme convenable. On emploie encore des racines quand il s'en trouve sur le marché. Le plus souvent on fabrique une armature à la scierie d'en arrière. C'est un capuchon pointu dont la forme varie. L'ouvrier la rembourre avec du crin ou de la paille, la double d'un tissu de laine, la recouvre d'un cuir souple ou

dur, cloute le tout, fixe des courroies et des passants, y visse des anneaux.

La sellette que nous venons de décrire, c'est la sellette canadienne; l'écossaise lui ressemble. La sellette de fantaisie est sur armature métallique, rembourrée également et recouverte de cuir verni ou de cuir fin.

Les autres pièces ne sont que des courroies, plus ou moins longues et plus ou moins épaisses, cousues de telle façon ou de telle autre, gaufrées ou embossées, si l'on veut faire de la fantaisie. A l'exception de quelques pièces d'ornement qui sont en cuir verni, c'est le cuir de vache dont on se sert, cuir de vache entier ou fendu, tanné à la pruche ou tanné à l'huile. Le cuir tanné à l'huile arrive tout noirci de la tannerie; l'autre est jaune, tan, pour être précis.

Une même peau présente cinq qualités de cuir. Le taillage se fait à la main pour les grandes lanières, à l'emporte-pièce pour les morceaux plus petits. L'ouvrier qui taille à la main se sert d'un couteau rond à manche court, dit couteau à pied. C'est tranchant comme un rasoir et subtil pour découper des entournures. Le couteau mécanique est muni d'un compas qui permet de trancher sans hésiter et sans s'écarter de la ligne droite, une courroie de huit pieds, dans un cuir épais d'une ligne.

Chaque lot de pièces taillées est pesé et examiné quant à la qualité, pour le coût de revient. Puis les pièces s'engouffrent dans une sombre machine toute noire et graisseuse qui fait deux opérations en même temps: elle noircit les lanières de cuir sur les quatre faces et elle arrondit les angles. Elle

peut aussi embosser des rainures d'ornementation.

Les opérations se succèdent ensuite nombreuses. Chaque ouvrier en s'aidant d'une machine fait peu de chose. L'un arrondit le bout des lanières; un autre fait des trous de boucle au poinçon mécanique; un autre surveille une gouge qui amincit une lanière à l'endroit qu'il faut; d'autres cousent telle lanière à telle autre, faisant à peine dix points. Les couturiers ne coupent pas le ligneul au ras de la pièce. Grâce au taylorisme, on sait chez *Lamontagne* qu'il en coûte moins de faire enlever proprement le ligneul par de jeunes apprentis. Des ouvriers préparent les boucles, les assujettissent sommairement dans leurs trous et une machine à percussions rapides fait ensuite le rivetage.

Les passants sont ces gaines de cuir destinées à recevoir les bouts de courroies, les traits, etc. Une pièce de cuir qui sera le passant est cousue à sa lanière par un côté. Le tout est mis sous une presse, qui cambre ou plie le passant, l'embosse s'il y a lieu, et d'un coup de marteau pose une série de rivets du côté qui n'a pas été cousu. On évite ainsi un nombre infini de points au ligneul qu'il faudrait entreprendre à la main.

Quand tout est cousu, cambré, embossé, rivé, bouclé, troué, le polissage se fait mécaniquement. Un ouvrier met au pinceau un cirage gluant et des brosses rotatives se chargent de faire reluire. Les pièces sont remises au magasinier qui les répartit selon leur espèce dans des casiers différents. Il y a bien des modèles de harnais; chaque pièce de chaque modèle a son casier. Quand un client veut tel har-

nais, on fait l'assemblage. S'il veut une pièce seulement, on la repère tout de suite.

A mesure que nous traversons l'atelier, nous voyons faire d'autres articles, par exemple des colliers doublés de feutre rouge, pour chiens; des harnais pour toutous, avec doublure de même couleur, enjolivés au gaufroir; des selles mexicaines. Les selles se fabriquent comme les sellettes, sur une armature en bois ou en fer.

Les bottes et les guêtres pour chevaux, les bourrelets et les genouillères sont l'œuvre de spécialistes. C'est au même endroit que se découpent les courroies de patin, les harnais de skis et bien d'autres menus articles.

Les couvertures pour chevaux, en poil de chèvre, en jute ou en tissu laineux, sont fabriquées en séries. Une machine à coudre, de ses vingt-six aiguilles alimentées par vingt-six grosses bobines, juxtapose à ce tissu, souvent large de trois ou quatre verges, une doublure de toile. La coupe se fait avec un grand couteau, sur une table sillonnée en tous sens par des rainures profondes, les unes droites, les autres courbes. Le couteau suit la rainure et coupe le matériel qu'il rencontre dans son chemin. Des machines à coudre bordent les couvertures, posent les boucles et les courroies.

LE COLLIER

C'est la partie principale du harnais. C'est du collier que la bête de trait donnera tout son effort. Il faut donc que le collier soit bien rembourré pour ne pas blesser. Le collier constitue à lui seul une

industrie. Le collier le plus solide en même temps que souple, le plus durable, mais aussi le plus coûteux, est fabriqué à la main. On en fabrique cependant d'excellents à la machine.

Le cuir est d'abord assoupli à l'eau puis étiré. On le taille en longues lanières de façon à coudre ensuite des cylindres allongés que l'on remplira avec de la paille. Chaque collier comprend deux cylindres de cette sorte (des verges en terme du métier) entre lesquels s'insinueront les attelles. Les verges sont cousues deux à deux puis lacées par une machine à grandes roues excentriques, dont les mouvements alternatifs dirigent d'abord un couteau, qui perce un trou, puis une tige de fer, qui pousse un lacet en cuir. Il s'agit alors de remplir les verges avec de la paille. Une rembourreuse mécanique le fait. Un rembourroir est introduit dans le trou de chacune des verges et d'un coup de levier la machine part. Ses percussions amènent la paille dont on a garni un magasin au-dessus. Le collier a l'apparence d'un coussin allongé. On le presse fortement en l'humectant et il s'habitue à la forme elliptique. On ferme les bouts, on les coud et le collier fait un stage sur un chevalet qui lui donne sa forme définitive. Pour le collier, contrairement au harnais, on tient compte de la peinture et de la forme. Le cheval de l'Ouest, par suite sans doute de l'habitude de brouter dans la prairie, n'a pas l'encolure du cheval de l'Est. L'ellipse du collier varie comme ça selon les pays et les régions. Quand le collier est enlevé du chevalet, il est nettoyé à l'acide et verni avant d'aller au magasin. Plus tard on pourra y mettre des ornements de

cuivre, de même que l'on ajoute des pommeaux aux attelles.

Le collier à la main représente un travail fort pénible. L'ouvrier est un rembourreur à paille longue. Il doit avoir de l'œil, car c'est lui qui donne la forme au collier, et du biceps aussi car c'est à force de muscle qu'il rentre la paille dans les verges, en se servant d'une tige d'acier appelée rembourroir. Il coud et il lace à la main, armé d'un carrelet courbe qu'il pousse avec une paume en acier. La forme définitive se donne au chevalet. Le collier est noir ou tan.

* * *

Nous jetons un coup d'œil, en passant, dans l'atelier des mécaniciens, où l'on fabrique les pièces de machines, la plupart des parties métalliques du harnais ou de la valise ainsi que des anneaux de piston pour l'automobile. D'autres accessoires de l'auto sortent de cette boutique. Pour les vendre, on les enveloppe dans du papier de soie. C'est dire que ce sont des pièces minuscules, mais qu'importe.

Depuis quelques années le magasin comprend un rayon spécial pour les accessoires d'automobile. C'est un peu la revanche de la maison contre la voiture à essence.

II

C'est à ses malles et à son sac que l'on juge le voyageur. Les portefaix des gares semblent avoir là-dessus des idées toutes faites, un véritable système psychologique. Tel qui arrive à la gare en taxi avec une malle trapue, rablée, et un sac en cuir authentique et lourd est l'objet de leurs attentions : c'est le monsieur sérieux dont ils escomptent légitimement le pourboire substantiel. Naturellement, sans même s'informer, ils le dirigeront vers le *Pullman* et ne l'abandonneront que confortablement installé sur une banquette virevoltante. Tel autre qui n'a qu'un baluchon de fortune ou une mallette-télescope en toile grise reste ignoré.

Une malle que le temps et les autans ont patinée, que les agences de voyage ont bariolée de leurs affiches gommées, fait rêver de circumnavigation et de croisières vers des archipels lointains. Si on la voit sur un quai, son propriétaire qui est à côté et qui attend, comme de bonne, que le filet vienne le cueillir, prend mine — surtout s'il abrite sa pipe sous la visière d'une casquette à carreaux — d'un Phileas Fogg partant pour un nouveau tour du monde.

* * *

La valise, quoique le dictionnaire autorise le mot dans un sens général, garde comme une arrière-pensée de grandeur. On dit toujours la valise diplomatique. Le commun des mortels se contente d'un sac.

La valise doit avoir des origines très anciennes, mais son histoire n'a pas encore été écrite. Il est évident que la première valise fut un baluchon: le premier homme qui s'est déplacé après avoir collectionné divers objets d'usage courant les a sûrement enveloppés dans sa tunique de rechange. Le coffre est venu à son heure et la cassette aussi qui est une petite valise. L'Arche d'Alliance que Moïse fit lamer d'or et incruster d'ivoire, était une valise de grand luxe. La reine de Saba n'a pas dû visiter Salomon sans se munir de toutes ces choses. Les tableaux nous représentent l'un des trois Rois Mages — Melchior, Gaspard ou Balthasar ? en tout cas celui qui porte l'or — avec une cassette à couvercle bombé qui est bien une valise. Et à mesure que le monde a vieilli, la valise et la malle ont fait des progrès jusqu'à devenir des objets de grande utilité sinon de première nécessité.

* * *

Aujourd'hui que tout le monde voyage, la malle, le sac et la mallette ont leur importance dans la vie de chacun. Elles doivent être solides, résistantes, occuper le moins d'espace possible, avoir de l'allure et garder leur mine même après avoir chu violemment, de la porte d'un wagon qui n'est pas encore arrêté, sur le quai d'une gare.

Pour fabriquer des articles capables de résister à tous les heurts, à tous les aléas d'un voyage contemporain — fin de semaine estivale ou tournée en Europe — il faut le savoir-faire de spécialistes. C'est une industrie née du progrès des chemins de fer et de la navigation rapide. Chaque pays doit

avoir ses spécialistes de la valise, de la malle et du sac (du sac de voyage s'entend). Au Canada il en est quelques-uns et parmi les tout premiers, la maison *Lamontagne*.

Cette entreprise date de 1869, c'est-à-dire de l'année même où nos réseaux ferroviaires se construisaient. Quand la grande demande commença à se faire sentir pour l'article de voyage, la maison *Lamontagne* pouvait y répondre.

* * *

Classifions d'abord: les principaux articles de voyage sont la malle (qu'on dénomme trop souvent à tort une valise); la valise ou si l'on veut le sac (le *club bag* et tous ses congénères); la mallette ou porte-habit. Ce sont les trois grandes familles; chacune se subdivise en une grande variété d'articles. Il y a la malle ordinaire, de différents formats; la série des malles pour représentants de commerce avec les compartiments, les appareils et les dispositifs propres à chacune; les malles garde-robes, à pignon, protégées par un brevet. Il y a le sac. Il y a surtout le sac, modèle club; le sac trousseau, le sac de médecin, de garde-malade, d'avocat; le sac de banque, très fort avec bandoulière; le sac à argent, le sac de malle, le sac télescope, en toile grise, qui maintient sa vogue à la campagne; le sac à outils en toile avec fond et poignées en cuir. Il y a le porte-habit ordinaire, ouvrant sur le côté, avec ou sans courroies; le porte-habit à soufflet.

Les porte-habits et les sacs peuvent se garnir d'un nécessaire de toilette. L'un et l'autre sont

faits de papier, de toile ou de différents cuirs sur une armature de carton. La malle est faite de tôle, de toile ou de fibre sur coffre en bois.

La maison *Lamontagne* fabrique en moyenne, annuellement, 32,000 porte-habits, de 8 à 9,000 sacs et 11,000 malles.

LES MALLES

A la scierie, à l'arrière, rue St-Maurice, se fabriquent les coffres des malles. Les planchettes sont taillées par séries, planées, collées, assemblées à queue d'aronde, polies mécaniquement. L'assemblage des pièces se fait par une machine à clouer qui fixe de cinq à dix clous à la fois. On fait le coffre, puis son couvercle et le châssis intérieur à compartiments. Le tout s'en va à l'autre fabrique. Le châssis intérieur est tout de suite garni, soit de papier, soit de toile, par des ouvrières.

Le coffre doit être recouvert, de fibre, pour les malles de prix, de toile ou de tôle, pour les autres. Par-dessus ce revêtement on posera des bandes d'acier ou de fer-blanc, des baguettes de bois, des coins d'acier ou de fer forgé.

La toile se pose d'abord sur un carton fort que l'on a préalablement encollé dans un laminoir et l'on dépose le tout sous une presse. Quand l'adhérence est parfaite, les pièces vont à l'assemblage. La fibre et la tôle sont taillées au couteau à guillotine. Il y a des plaques de tôle grand format pour les panneaux, le couvercle et le fond et des plaques en lanières pour les angles et l'encerclement. Les lanières angulaires sont pliées par une machine

percutante. Les pièces angulaires en fibre sont pliées à l'eau simplement et elles restent dans des séchoirs qui les maintiennent en forme. Pour toutes les pièces de fibre, les trous des clous sont pratiqués d'avance par une machine à rouleau.

Le monteur de malles reçoit le coffre et son couvercle, des panneaux de fibre, de coton ou de tôle; des baguettes de bois, des bandes de tôle, des ferrements de toutes sortes, pour les angles, pour les coins, pour les panneaux, des agrafes pour les poignées, des pentures et une serrure. Son établi est en fer et assez étroit pour s'introduire à l'intérieur d'une malle: les clous qu'il posera se riveront tout de suite sur le fer. Il commence par poser les panneaux des quatre faces du tour du fond et du couvercle. Puis il pose les bandes, les baguettes, les ferrements et il fixe les pentures, les fermoirs, la serrure après avoir ajusté et cloué les coins métalliques qui sont habituellement de forme bombée: on sait la force de résistance du cintre.

Les malles en fibre n'ont pas de bandes de tôle, la fibre étant assez résistante. A la jonction des pièces s'alignent des monomes de clous en cuivre. Le tout est consolidé avec des ferrements forgés, des fermoirs de fer ou de cuivre et deux ou trois serrures.

Les pièces métalliques sont pour une bonne partie fabriquées dans la boutique des machinistes; les autres, comme les fermoirs, les pentures et les serrures, viennent de l'extérieur.

La malle est peinte et vernie ou simplement vernie, s'il s'agit d'une malle en fibre. Cela se fait au vaporisateur.

Des ouvrières garnissent l'intérieur de papier, de cretonne ou de toile. Selon le cas, on sangle la malle avec des courroies. La malle est prête à faire son entrée dans le magasin.

Les malles d'un modèle spécial sont faites par des ouvriers experts.

LES SACS

Les sacs trousseaux, les sacs à soufflet sont justement l'œuvre d'experts. Le sac, modèle club, est à peu près le seul qui soit fabriqué en série.

Un sac de ce genre est composé extérieurement de trois pièces de cuir collées sur carton : le fond, qui est rectangulaire ; les deux côtés, qui présentent une forme à peu près rectangulaire mais avec des échancrures ici et là et des plis ménagés au couteau dans l'armature de carton pour façonner plus facilement les deux bouts plissés. Il y a six ou sept ouvriers différents qui travaillent à la fabrication du sac.

L'un manœuvre une presse dont la matrice en cuivre imprime des coins en cuir. Un autre fabrique des poignées : il pose une gaine de cuir sur un tortillon de papier, ferme d'une couture ; au besoin, il coud un autre revêtement de cuir et presse le tout très fortement dans une matrice métallique. Les couturiers sont de plusieurs catégories : les uns travaillent à la couture simple et posent les poignées, les renforts des coins ; d'autres assemblent les côtés par une couture à trépointe ; d'autres enfin piquent les côtés au fond et fixent le dernier revêtement des angles, les coins qui ont été pressés.

La doublure du sac est taillée dans de la peau de mouton en y ménageant des pochettes.

Pendant que le sac est à la couture, les monteurs préparent le cadre en acier, garni de charnières, de fermoirs et d'une serrure. Toute la partie métallique du cadre est fabriquée à l'extérieur. Les monteurs le recouvrent de cuir souple. Quand le sac arrive avec sa doublure, ils commencent par river dans le fond les cinq cabochons de cuivre du dessous. La doublure est collée ou piquée et ensuite les bords de la doublure et du revêtement extérieur sont assujettis au cadre, soit par une couture soit par des rivets. Les sacs de qualité sont finis à la couture. Le monteur doit surtout faire preuve d'habileté pour le plissé des deux bouts, quand le sac est fermé.

Pour les sacs en toile et en imitation de cuir, le procédé est à peu près le même. La toile ou le cuir artificiel sont collés sur un carton qui leur donne du corps. Seulement pour ces sacs, vendus moins cher que les autres, il y a moins de couture et plus de rivets. Ceux-ci se posent au moyen d'une machine.

LES PORTE-HABITS

Le porte-habits peut être de tous les cuirs, de toile vernie, de toile cirée, de cuir artificiel, de papier imitant le cuir. C'est une boîte rectangulaire dont un côté s'ouvre sur des charnières. Il n'y a que deux pièces principales: la boîte et le couvercle qui sont pliés chacun d'une seule pièce.

Comme pour le sac, le revêtement extérieur est collé sur une armature en carton. Le cuir est plus

ou moins épais, mouton, vache ou alligator. Les pièces vont au collage taillées rectangulairement; les échancrures nécessaires seront pratiquées par la suite. Le carton passe dans un laminoir dont l'un des rouleaux suinte la colle. Sur la partie gommée une ouvrière pose aussitôt le cuir ou le papier et par piles, les pièces font séjourner sous la table d'une presse à vis.

Une machine, dont la mise à point présente quelque complexité, pratique les coches ou échancrures nécessaires, correspondant aux angles. Cette machine embosse en même temps certaines rainures d'ornementation et plie légèrement le matériel aux endroits qu'il faut. Dans les fabriques de boîtes en carton on emploie également des machines à cocher et à plier. Celle de la maison *Lamontagne* offre ceci de particulier, qu'elle coche, qu'elle plie et qu'elle embosse à la fois. Cette machine doit son perfectionnement à des ouvriers de la maison de même que quelques autres, notamment les machines à presser les poignées, à frapper les coins de cuir, à percer la fibre, à découper et façonner la tôle.

La boîte et le couvercle passent dans la machine à cocher. Le travail du monteur est ensuite facile. Les pièces se plient d'elles-mêmes. Les porte-habits en cuir sont finis à la couture. Mais nous n'en parlerons pas car nous n'avons vu fabriquer que des mallettes en cuir artificiel, dont les interstices sont rivetés. Le monteur actionne du pied sa machine à riveter; il fixe d'abord les quatre angles de la boîte, puis, par-dessus, des coins en tôle, les charnières auxquelles viendront se river le couvercle, les fermoirs, la serrure. La poignée est

assujettie par des ferrements courbes fixés eux-mêmes par des rivets. Un porte-habit est monté en moins d'une minute.

La doublure, papier, toile ou cuir, avec son compartiment autonome dans le couvercle, est préparée et posée par des ouvrières aux doigts agiles. Quelquefois la mallette revient au monteur pour recevoir un système de courroies intérieures. La fabrication est finie. Les articles de haut prix sont enveloppés dans du papier pour les préserver des tache et des éraflures. Ce sont encore des ouvrières qui accomplissent cette besogne. A la fabrique de harnais, il n'y a pas de main-d'œuvre féminine. A la fabrique de malles, les femmes ne font qu'un travail léger et délicat.

Le taillage du cuir dans l'atelier des sacs et des porte-habits est fait par trois ouvriers spécialistes.

En marge du grand atelier, il s'en trouve un autre où des ouvriers plus habiles et moins spécialisés fabriquent les articles d'un type moins standardisé et s'occupent entretemps à la réparation.

L'ATELIER DE GALVANOPLASTIE

C'est le dernier atelier que nous visitons. On n'y trouve qu'un seul employé, M. Albert Corbeil, électro-chimiste, diplômé de l'*École Polytechnique*. Au milieu de ses bassins où gisent en des solutions savantes à peu près tous les métaux, il prend figure, quand on l'a vu à l'œuvre, de quelque alchimiste moyenâgeux ayant trouvé le secret de la pierre philosophale. A sa volonté le fer devient or, argent ou nickel ou cuivre. C'est au goût du visiteur.

Nos lecteurs ont peut-être de la galvanoplastie

une idée aussi vague que nous en avons avant de visiter le laboratoire de M. Corbeil. La galvanoplastie, c'est l'opération par laquelle on fait déposer sur un objet quelconque, servant de moule, une couche de métal préalablement dissout dans un liquide en faisant agir un courant électrique sur cette dissolution métallique. C'est-à-dire que c'est l'art du nickelage, du cuivrage, de l'argenture et de la dorure. Nous tombons ici en pleine chimie industrielle et le soussigné renouvelle au lecteur la prudente réserve qu'il lui a déjà faite quant à son entendement scientifique.

La maison *Lamontagne* emploie beaucoup de pièces métalliques pour la fabrication du harnais et des malles. Celles qui ont besoin d'un placage, quel qu'il soit, sont traitées sur place.

M. Corbeil a eu la patience de nous expliquer, le plus simplement qu'il est possible, les différentes phases de ses opérations. Son laboratoire consiste surtout en une série de grands bassins où reposent des solutions métalliques. Chaque métal requiert sa solution propre.

Pour le cuivre par exemple, la solution est à base de sulfate de cuivre, vulgairement appelé couperose ou pierre bleue. Dans cette solution sont plongés des morceaux de cuivre, des anodes, reliés à un courant électrique à basse tension ou bas voltage.

La pièce à plaquer est d'abord brossée vigoureusement; puis elle est trempée successivement dans un bain de cyanure de potasse qui la débarrasse complètement de toutes ses impuretés, dans un bassin d'acide, qui enlève la potasse, et rincée dans

un baquet d'eau pure. Elle est prête à recevoir une couche de métal.

La pièce est reliée à un fil portant un courant électrique à basse tension et plongée dans la solution métallique. Comme des bulles d'air surgissent à la surface. C'est que le cuivre de l'anode, atome par atome, se transporte sur la pièce et s'y fixe. Nous écoutons M. Corbeil. Voici le phénomène qui se produit: le bain se décompose; l'oxygène se porte sur l'anode, l'attaque et dissout le métal dans la solution. C'est le positif qui agit. La pièce (au négatif) reçoit l'hydrogène et le métal de la solution. Donc d'anode est en diminution et la pièce est en augmentation. D'où il ressort que le total du poids de l'anode et de la pièce reste toujours le même. Ce que l'anode perd, la pièce le prend.

Dès que la pièce a touché la solution le placage commence; plus la pièce reste longtemps dans la solution plus le placage est solide. Au sortir du bain, la pièce passe sur les brosses rotatives, dont il est toute une gamme. Quand il s'agit d'un métal plus précieux, comme l'or et l'argent ou le platine, le fini se donne au brunissoir, outil en acier poli qui passe en va et vient sur la pièce, d'un mouvement de l'épaule.

Il reste bien quelques petits ateliers pour compléter la visite des établissements *Lamontagne*. Ce que nous avons rapporté suffit amplement à établir l'importance de la maison. C'est une preuve de plus à opposer à ceux qui toujours vont disant que les Canadiens français ne peuvent réussir dans les grandes entreprises.

Introduction

Chapitre I. De la nature et des propriétés de la matière

Chapitre II. De la formation et de la structure des corps simples

Chapitre III. De la formation et de la structure des corps composés

Chapitre IV. De la formation et de la structure des acides

Chapitre V. De la formation et de la structure des bases

Chapitre VI. De la formation et de la structure des sels

Chapitre VII. De la formation et de la structure des oxides

Chapitre VIII. De la formation et de la structure des hydrates

Chapitre IX. De la formation et de la structure des carbonates

Chapitre X. De la formation et de la structure des sulfates

Chapitre XI. De la formation et de la structure des phosphates

Chapitre XII. De la formation et de la structure des chlorures

Chapitre XIII. De la formation et de la structure des bromures

Chapitre XIV. De la formation et de la structure des iodures

Chapitre XV. De la formation et de la structure des fluorures

Chapitre XVI. De la formation et de la structure des cyanures

Chapitre XVII. De la formation et de la structure des borates

Chapitre XVIII. De la formation et de la structure des silicates

Chapitre XIX. De la formation et de la structure des phosphorés

Chapitre XX. De la formation et de la structure des arsénites

Chapitre XXI. De la formation et de la structure des arsénates

Chapitre XXII. De la formation et de la structure des stannites

Chapitre XXIII. De la formation et de la structure des stannates

Chapitre XXIV. De la formation et de la structure des tellurites

Chapitre XXV. De la formation et de la structure des tellurates

Chapitre XXVI. De la formation et de la structure des sélénites

Chapitre XXVII. De la formation et de la structure des sélénates

Chapitre XXVIII. De la formation et de la structure des telluro-sulfures

Chapitre XXIX. De la formation et de la structure des telluro-sulfates

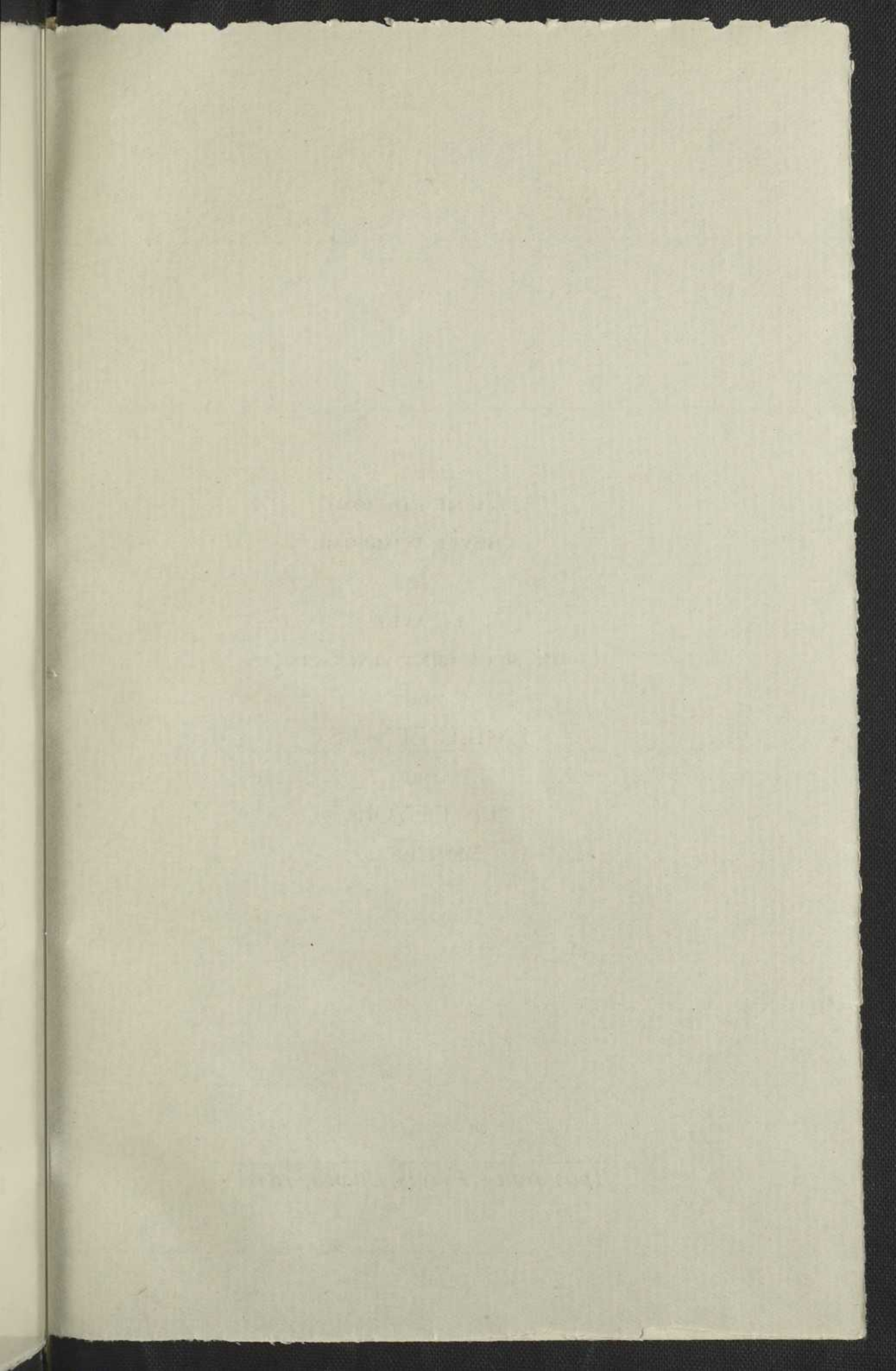
Chapitre XXX. De la formation et de la structure des telluro-sulfures

TABLE DES MATIÈRES

	PAGES
Préface—Édouard Montpetit.....	VII
<hr/>	
Dupuis Frères.....	1
Charles Desjardins.....	11
Kerhulu & Odiau.....	19
N.-G. Valiquette.....	28
Scott & Bousquet Frères.....	37
Bonin Frères.....	44
Omer DeSerres.....	50
J.-Donat Langelier.....	58
Hudon-Hébert.....	69
La maraîcherie Légaré.....	82
Granger Frères.....	94
Genin-Trudeau.....	102
Desmarais & Robitaille.....	112
La Savonnerie Barsalou.....	123
J.-A. Lamy.....	134
S.-L. Contant.....	144
Quintal & Lynch.....	153
Grainetiers et fariniers.....	167
G.-A. Beaulieu.....	172
Elzébert Turgeon.....	175
La Compagnie Céramo Vitrail.....	177
J.-O. Labrecque.....	185
P. Poulin.....	194
D. Hatton.....	204
L.-O. Grothé.....	214
Industrie de la chaussure.....	229
Tétrault Shoe.....	236
Lamontagne, Ltée..	249

TABLE DES MATIÈRES

PAGES	
VII	Préface—Édouard Mouton
1	Deprés Frères
11	Charles Desjardins
19	Képhis & Océan
28	N.-G. Valiquette
37	Scott & Beauport Frères
44	Beau Frères
50	Guyot Desjardins
58	J.-Dôme Langlois
69	Hudon Frères
81	Les marchands d'étoffes
94	Guyot Frères
102	Casim-Faribault
113	Les marchands de Paris
117	La Savonnerie Barabois
124	J.-A. Larvy
134	S.-L. Contant
139	Quintal & Poirier
167	Quintal et Frères
172	G.-A. Beaulieu
177	Édouard Turgeon
177	La Compagnie Curcio Vitell
182	J.-G. Lacroix
194	P. Poirier
204	D. Harter
214	J.-G. Gauthier
220	Intendance de la chambre
230	Troude Frères
242	Lamontagne Frères



(2IÈME ÉDITION)
ACHEVÉE D'IMPRIMER
le
15 AVRIL
MIL NEUF CENT VINGT-CINQ
pour
ÉMILE BENOIST
par
"LE DEVOIR"
MONTRÉAL

"Tous droits réservés, Ottawa, 1924"

Bookkeeper®

acidification for Libraries and Archives

March 2009

BNQ



C 000 171 719

Imprimé au DEVOIR, Montréal

